ANÁLISIS, DIAGNÓSTICO Y MEJORAMIENTO EMPRESARIAL EN MICROEMPRESAS VARIEDADES CRISTIAM, TIENDA JF Y CHATARRERIA ALEX A.

CONVENIO FUNDACIÓN CARVAJAL – UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE

LUZ EDILMA URUEÑA MONSALVE

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2009

ANÁLISIS, DIAGNÓSTICO Y MEJORAMIENTO EMPRESARIAL EN MICROEMPRESAS VARIEDADES CRISTIAM, TIENDA JF YCHATARRERIA ALEX A.

CONVENIO FUNDACIÓN CARVAJAL – UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE

LUZ EDILMA URUEÑA MONSALVE

Director
JOAQUIN HERNANDO GUEVARA HURTADO
Administrador de Empresas

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2009

Nota de aceptación

Aprobado por el comité de grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Profesional en Administración de Empresas.

JOAQUIN HERNANDO GUEVARA H.
Director trabajo de grado

Jurado

Jurado

Santiago de Cali, junio de 2009

Mi trabajo de grado va dedicado a Dios por brindarme la sabiduría y darme fuerzas cuando sentí desfallecer.

A mi esposo, hijos y hermanos, quienes con su paciencia, comprensión y consejos me brindaron su apoyo incondicional, logrando de esta manera que todo este esfuerzo se viera reflejado en la persona y profesional que hoy en día soy. Siempre serán para mí las personas más importantes en mi vida.

A mi amiga que siempre estuvo a mi lado en este proceso de formación y que de una u otra forma me apoyó para la realización de este proyecto de vida.

Lucy Urueña M.

CONTENIDO

LISTA DE TABLAS

LISTA DE FOTOS

GLOSARIO

ÁREA ADMINISTRATIVA: Da soporte a las demás áreas técnicas, lo cual la convierten en un órgano fundamental para el cumplimiento de los objetivos organizacionales. Provista de un Coordinador General, cuya función principal está enmarcada en la planificación, coordinación, dirección y ejecución de las labores encomendadas por ley.

ÁREA CONTABLE: Su función primordial es la administración del presupuesto Institucional de una forma eficaz y eficiente.

BALANCE GENERAL**:** Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada**.**

MÁRGEN DE CONTRIBUCIÓN: El margen de contribución es la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables. Es considerado también como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables, exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia.

MERCADEO: Es el proceso de planear y realizar la concepción, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios que producen intercambios que satisfacen los objetivos del individuo y de las organizaciones

MATRIZ DOFA: herramienta de diagnóstico. Se conoce con el nombre de Matriz DOFA, la cual es un acrónimo compuesto por las letras iniciales de las palabras: Fortalezas, Debilidades, Amenazas y Oportunidades.

MICROEMPRESA: toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbano con planta de personal hasta diez (10) trabajadores y activos hasta 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

PUNTO DE EQUILIBRIO: es usado comúnmente en las organizaciones o empresas para determinar el volumen a partir del cual se logra rentabilidad al vender determinado producto.

RAZONES FINANCIERAS: Los métodos de análisis proporcionan indicios y ponen de manifiesto hechos o tendencias que sin la aplicación de tales métodos quedarían ocultos.

“El valor de los métodos de análisis radica en la información que suministren para ayudar a hacer correctas y definidas decisiones, que no se hacen sin aquella; en su estímulo para provocar preguntas referentes a los diversos aspectos de los negocios, así como de la orientación hacia la determinación de las causas o de las relaciones de dependencia de los hechos y tendencias”.

RESUMEN

El propósito de este trabajo de grado fue aportar al mejoramiento de las microempresas VARIEDADES CRISTIAM, TIENDA JF Y CHATARRERIA ALEX, por medio de la asesoría ofrecida a los dueños de las mismas. Por tal razón, se efectuó un análisis, diagnóstico y sugerencias acerca de cambios que conlleven al progreso de los microempresarios.

Para dar continuidad al proceso, fue preciso apoyar cada una de las áreas de las microempresas como fue la parte administrativa, financiera, contable y mercadeo.

El medio que se utilizó para detectar las debilidades y fortalezas de cada microempresario fue a través de los formatos suministrados por la Fundación Carvajal para el diagnóstico inicial, consecutivamente se elaboró una matriz DOFA para revisar los puntos álgidos y fuertes de los microempresarios e igualmente encontrar opciones de mercado por intermedio de las amenazas y oportunidades del mismo.

Esta metodología contribuyó a la elaboración de un plan de acción con el fin de plasmar lo adecuado según el caso e implementar las mejoras pertinentes.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día las Empresas se encuentran sometidas a un mejoramiento continúo en cuánto a calidad, servicios, tecnología y disminución en los costos, ya que de no estar orientados de esta manera corren un alto riesgo a desaparecer del mercado por la inminente competencia no solo de iguales productos sino también de complementadores.

Teniendo en cuenta lo anterior y gracias al valioso aporte brindado acerca de las asesorías a las microempresas, fue como se pudo identificar por medio de un diagnóstico inicial las necesidades de VARIEDADES CRISTIAM, TIENDA JF Y CHATARRERIA ALEX. A, lo cual contribuyó en un mejoramiento oportuno acorde a sus debilidades.

En la etapa del análisis de las microempresas, se efectuó una descripción amplia de los problemas detectados en las áreas: administrativa, mercadeo, legal, contable y financiera con el fin de establecer los planteamientos a las posibles situaciones a mejorar; para ello se verificaron los requerimientos de su entorno.

La construcción del plan de acción; para llevar a cabo esta etapa fue necesario realizar la correspondiente matriz. Además, con las estrategias establecidas se pudo realizar el plan de acción para cada una de las microempresas.
La aplicación de propuestas de mejoramiento estratégico permitió brindar lineamientos organizacionales en las áreas estudiadas; además, se utilizaron diferentes métodos de recolección de información con el fin de brindarle a los microempresarios elementos reales para controlar sus acciones diarias y así comprometerse a realizar los cambios de mejoramiento para buscar el continuó crecimiento y perfeccionamiento de las labores desarrolladas.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Universidad Autónoma de Occidente y la Fundación Carvajal trabajan de la mano en la labor social; contribuyendo en el crecimiento y fortalecimiento de los microempresarios ya que son personas emprendedoras, con alta receptividad y con enormes deseos de superación.

De acuerdo con datos estadísticos, las pequeñas y medianas empresas en Colombia aportan el 56% de empleo[1] entre un grupo aproximadamente de 1´000.000 de microempresas, de las cuales el mayor porcentaje es el de comercio. Así mismo, la reputación con la cual están identificadas no es la mejor si se tiene en cuenta que manejan un alto nivel de informalidad, su nivel tecnológico es bajo y la capacitación del recurso humano es deficiente.

Los microempresarios favorecidos en este programa, poseen bastantes dificultades para lograr sus metas como el manejar un mínimo nivel de educación y el bajo ingreso económico ya que están ubicadas principalmente en barrios marginados de la ciudad de Cali. Así mismo, son personas que requieren suplir sus necesidades de ingresos económicos para el sustento de sus familias por lo que buscan obtener ingresos teniendo alguna visión y montar su propio negocio, sin contar con asesoría o experiencia.

Por lo general los microempresarios son poli-funcionales, pues son ellos quienes se encargan de todas las tareas administrativas y logísticas que implica el negocio, lo que conlleva a manejar problemas de desorganización, falta de control e ineficiencia

El grado de desorganización y falta de estructura en estas microempresas genera que no puedan ser lo suficientemente competitivas y caer ante el inminente riesgo de desaparecer por no controlar sus gastos y conocer plenamente el funcionamiento de herramientas que son sencillas pero que por el contrario si hay compromiso por parte de ellos puede contribuir al crecimiento y mejor calidad de vida de cada empresario.

1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo diseñar e implementar estrategias que contribuyan al mejoramiento de las microempresas Variedades Cristiam, Tiendas JF y Chatarrería Alex A ubicadas en el distrito de aguablanca y en terrón colorado?

---

[1] BUSINESSCOL.COM, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://www.businesscol.com/noticias/fullnews.php?id=6559

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnostico, análisis y plan de mejoramiento a las microempresas Variedades Cristiam, Tienda JF y Chatarrería Alex. A.

2.2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

2.2.2 Efectuar un diagnostico que permita revisar al interior de la empresa sus falencias y fortalezas.

2.2.3 Elaborar el plan de mejoramiento de las áreas administrativa y legal, producción, mercadeo y contable financiera. En las microempresas Variedades Cristiam, Tienda JF y Chatarrería Alex. A.

2.2.4 Implementar el plan de mejoramiento obtenido

3. JUSTIFICACIÓN

Mediante el acuerdo realizado por la Universidad Autónoma de Occidente y la Fundación Carvajal, se busca ofrecer a las microempresas: Variedades Cristiam, Tienda JF y Chatarrería Alex. A., un plan de mejoramiento que permita hacer seguimiento en los problemas específicos de cada área y tomar decisiones objetivas para el logro de sus metas, Además les permite conocer entre otros, sus costos reales, su competencia y su utilidad, Para así poder implementar estrategias que permitan a la empresa tener un crecimiento tanto en la parte económica, como en el poder generar en un futuro una fuente de empleo en la comunidad conllevando esto a un crecimiento social, disminuyendo así algunos de los problemas que aquejan a esta población.

El medio utilizado para alcanzar el objetivo, es a través del acompañamiento, que le demuestra al microempresario los pasos a seguir para superar las dificultades detectadas y la manera más segura de obtener un crecimiento al conocer su costo real, utilidad y su entorno que conlleven a generar empleo y lograr un crecimiento social que redundará en mejor calidad de vida para la población.

Para el estudiante que realizará la pasantía institucional, permitirá la aplicación de los conocimientos adquiridos a través de toda la carrera y así optar el titulo de Administrador de Empresas.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 MARCO TEÓRICO

Teoría de Taylor [2]La síntesis de sus estudios se basa en estos principios: División orgánica del trabajo, que llevó a la especialización de obreros en puestos muy determinados. La práctica ha llegado a fragmentar tanto el trabajo que se habla del «trabajo en migajas», lo que ha generado un importante conjunto de problemas en las empresas, sobre todo de tipo psicológico, para los obreros.

Taylor dejó importantes documentos que analizaban la figura de los trabajadores en los puestos de trabajo. Consideraba esencial medir los tiempos necesarios para cada actividad, realizó estudios sobre valoración de los puestos de trabajo y sobre sistemas de remuneración por medio de primas que incentivaran el rendimiento de los trabajadores en sus puestos.

La teoría taylorista fue recogida en Europa por el ingeniero francés Henry Fayol, que diseñó una estructura de funciones para la empresa centrando sus investigaciones en las tareas de administración.

En las últimas décadas del siglo XX, el desarrollo de la organización de la producción y el trabajo ha tenido su máximo exponente en la industria asiática, y dentro de ello, hay que destacar el modelo organizativo japonés, conocido como just in time o toyotismo (nombre que toma de la empresa Toyota, donde se implantó).

El sistema japonés busca, sobre todo, la calidad total del producto. Se caracteriza porque organiza a sus trabajadores en círculos de calidad, que son grupos pequeños formados por cinco o seis personas, que se reúnen periódicamente para analizar el trabajo y su problemática, y generan ideas de mejora.

Este sistema incrementa el rendimiento de los obreros al sentirse parte de la empresa y no sólo instrumentos o piezas de una cadena de montaje. Se trabaja a través del just in time, que es un sistema de trabajo que prescinde del almacenamiento de materias primas y mercaderías, demandando materia prima a los proveedores a medida que van recibiendo los pedidos de los clientes. Para ello se dotan de una importante red de proveedores, a los que se les exige, sobre todo, fidelidad.

---

[2] http://www.mailxmail.com/curso-empresa-compra/empresa-teoria-taylor

4.2 MARCO CONCEPTUAL

4.2.1 Estrategia: Es la manera como la empresa debe enfocarse para alcanzar sus objetivos. Toda estrategia es básicamente estrategia competitiva.[3] El diseño de una buena estrategia, es la solución para los problemas diagnosticados en cada una de las áreas.

4.2.2 Diagnóstico: Acumular información y analizarla para evaluar problemas de diversa naturaleza.[4] El diagnóstico es el primer paso para realizar el plan de mejoramiento.

4.2.3 Análisis DOFA: Es el instrumento que me permite evaluar las debilidades y fortalezas que están relacionadas con el ambiente interno de la empresa y las oportunidades y amenazas que se refieren al ambiente externo de la empresa.

Lo importante es poder percibir de qué manera el contexto ejerce algún impacto sobre la empresa, cómo controlarlos, y tratar de convertir las debilidades y las amenazas en fortalezas y oportunidades respectivamente o por lo menos contrarrestarlas.[5]

4.2.4 Balance General: Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada.

Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo. [6]

---

[3] INFOMIPYME.COM, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/inicioempresa/plandenegocio.htm

[4] DEFINICION.DE, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://definicion.de/diagnostico/

[5] INFOMIPYME.COM, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/marketing/marketing.htm#_Toc55619300

[6] http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/balancege.htm

4.3 MARCO CONTEXTUAL

Las microempresas en las cuales se desarrollo este proyecto están ubicadas en el sector de aguablanca y en el barrio terrón colorado.

En la siguiente fotografía se puede observar la ubicación geográfica en el mapa de Santiago de Cali las comunas 1, 13, 14,15

Fotografía 1. Mapa Cali

4.3.1 Información general sobre la empresa:

Razón Social: "Variedades Cristiam"

Actividad Económica: Comercialización de elementos misceláneos.

Dirección Comercial: Calle 107B No. 27D-04

Representante Legal: Teodoxia Solís Moreno

Antigüedad Empresa: 5 años

Reseña histórica:

Inicio hace 5 años como vendedora ambulante. Debido al arduo trabajo, mala remuneración y bajo nivel en la calidad de vida, decide solicitar un crédito en Finamerica, contando con la suerte de ser aprobado y es ahí como inicia con un pequeño local y mínimo surtido el cual poco a poco ha ido aumentando.

Hoy en día sostiene su hogar con las utilidades recibidas y espera en un tiempo no mayor a 3 años poseer una miscelánea bien establecida en un lugar estratégico.

4.3.2 Información general sobre la empresa:

Razón Social:	"Tienda JF" (**J**onathan y **F**ranklin)
Actividad Económica:	Comercialización de artículos alimenticios y elementos misceláneos.
Dirección Comercial:	Av. 4 Oeste No. 21-155
Representante Legal:	Maruja Chito Madroñedo
Antigüedad Empresa:	4 años

Reseña histórica:

Debido a que su esposo no le permitía trabajar externamente y ya cansada de dedicarse sólo al trabajo doméstico, decidió montar su propio negocio con $300.000 con unos cuantos productos. A los 6 meses solicitó un crédito que le fue aprobado por $400.000 para ampliación y hoy en día posee una tienda con muy buen surtido y lo mejor de todo es que disfruta plenamente lo que hace aparte de obtener una buena rentabilidad en su negocio.

4.3.3 Información general sobre la empresa:

Razón Social:	"Chatarrería Alex. A."
Actividad Económica:	Comercialización de chatarra y artículos de segunda.
Dirección Comercial:	Calle 30 B Oeste No. 6-10
Representante Legal:	Alex Antidio Albear
Antigüedad Empresa:	6 años

Reseña histórica:

Inicio en un local pequeño hace 6 años. Se quedó sin trabajo y un amigo lo aconsejo de iniciar con este negocio y fue así como con $100.000 empezó a comprar chatarra, visitar demoliciones y reciclar elementos de segunda para restaurar y poderlos vender a mejor precio.

A los 3 meses acudieron a FASE donde les aprobaron el crédito para inversión y ampliación del negocio.

5. METODOLOGÍA

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

5.1.1 Investigación Descriptiva: el objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento[7].

En este sentido aplica el manejo de investigación tipo descriptiva ya que se presentan todos los aspectos relacionados a la formación de la empresa y la manera como ha evolucionado durante el tiempo de su actividad.

5.1.2 Investigación Exploratoria: La investigación exploratoria nos aporta cuando no se utiliza ningún modelo anterior como base del estudio. La razón más general de usar este acercamiento es que no tiene ninguna otra opción. No es posible tomar una teoría anterior como una ayuda, pues quizás no hay ninguna, o todos los modelos disponibles vienen de contextos impropios. [8]

Igualmente es de tipo exploratorio, puesto que es un tema poco explorado y que no ha sido abordado anteriormente. Se posee el conocimiento de primera mano de las personas que han iniciado la empresa y de esta manera se puede manejar información fidedigna que contribuya en aclarar dudas que se pudieran presentar en el transcurso de la elaboración del plan de mejoramiento.

---

[7] NOEMAGICO, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php

[8] ANSWERSYAHOO, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070501154535AAxJ2Qv

5.2 DISEÑO METODOLÓGICO

Para el desarrollo de esta investigación se propuso manejar los siguientes pasos:

5.2.1 Efectuar un diagnostico que permita revisar al interior de la empresa sus falencias y fortalezas. En esta fase se iniciará con el empresario un acercamiento que permita compartir expectativas y que pueda claramente expresar sus necesidades originando con ello vínculos personales para facilitar el trabajo a realizar. Durante este periodo es necesario concertar citas con el empresario y conocer a través de charlas informales el inicio del negocio. En las primeras visitas se efectuará un análisis de cada una de las áreas de la empresa, con el fin de tener claramente que dificultades y/o mejoras requiere el microempresario. Igualmente se aprovechará para ir dando información en las conversaciones informales que se manejen.

5.2.2 Elaborar el plan de mejoramiento de las áreas administrativa y legal, producción, mercadeo y contable financiera. En las microempresas Variedades Cristiam, Tienda JF y Chatarrería Alex. A. Se elaboraran estrategias para dar la mejor solución a cada uno de los problemas detectados en los diagnósticos realizados en las áreas funcionales de las microempresas.

5.2.3 Implementar el plan de mejoramiento obtenido Se llevaran a cabo la implementación de las estrategias teniendo en cuenta las limitaciones económicas y tiempo que se tienen en las empresas.

6. DESARROLLO DE LA ASESORÍA

6.1 VARIEDADES CRISTIAM

6.1.1 Datos generales de la empresa

- Nombre de la empresa: Variedades Cristiam.
- Ubicación: la empresa está ubicada en la calle 107B No. 27D-04, barrio Las Orquídeas en la ciudad de Santiago de Cali.
- Teléfono y/o celular: 3136443214
- Nombre del representante legal y/o propietario: Teodoxia Solís
- Número de empleados: dos.
- Año de constitución: 2004.
- Sector económico al que pertenece: sector comercio.
- Descripción de la actividad económica: Comercialización de artículos de alimentación y misceláneos.

6.1.2 Perfil del empresario

Teodoxía Solís, es una mujer muy laboriosa, responsable y con muchos deseos de salir adelante; sin embargo actualmente la aqueja una gran duda por el hecho de saber que su situación sentimental con el padre de los hijos esta débil y eso la frena para continuar su crecimiento ya que siente que trabaja muy duro y en algún momento le tocaría dividir sus utilidades.

Es una mujer de carácter fuerte y es quien se encarga de todas las tareas tanto administrativas como de ventas al igual que sus dos colaboradores. En el transcurso de las asesorías mostró un mediano interés probablemente por sus ocupaciones y por la situación puntual por la cual atraviesa, pero se debe destacar que nunca mostró oposición para el cambio de procesos e imagen del local.

Decidió ser empresaria para poder atender sus hijos y mejorar la calidad de vida puesto que anteriormente lo que ganaba se le iba en transporte y médico para sus hijos debido a la polución del medio ambiente por estar constantemente en las calles.

Fotografía 2. Empresaria Teodoxia Solís – Variedades Cristiam

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

6.1.3 Aspectos administrativos del negocio

6.1.3.1 Área organizacional y de personal

Variedades Cristiam, es un negocio del sector comercial que se dedica a la comercialización de artículos de alimentación y misceláneos.

6.1.3.2 Área administrativa y de personal

Con relación a este punto, se puede concluir que no posee manual de funciones y los colaboradores no están remunerados legalmente; sin embargo, durante esta asesoría se ha aconsejado salir de estas personas ya que para la señora Teodoxia en bastante dispendioso llevar un control cuando ella no esta y siguiendo la directriz que se le ha sugerido podría mejorar sus utilidades, tener pleno control y poder brindar a sus hijos una mejor calidad de vida.

6.1.3.3 Misión y Visión de la Empresa

La empresa no posee misión y visión; se crearán con la ayuda de la empresaria.

6.1.3.4 Plan de mejoramiento

La principal falencia que se encontró en el análisis inicial fue la desorganización del local comercial y el sobrecosto que genera el hecho de tener personal externo

que por la mala atención y falta de control conlleve a la perdida de clientes y disminución de las utilidades.

Con el fin de lograr alcanzar el objetivo administrativo planteado, se sugiere trasladar la microempresa en un lugar donde pueda atenderla directamente y al tiempo acondicionar su vivienda de modo que minimice costos y pueda brindar a sus hijos mejor calidad de vida ya que las condiciones actuales son difíciles.
Recomendaciones y labores a realizar con la empresaria:

- Realizar la misión y la visión de la empresa.
- Realizar con el asesor el análisis DOFA del negocio.

6.1.3.5 Avances del plan de mejoramiento

Tabla 1. Análisis DOFA-Variedades Cristiam:

ANALISIS INTERNO	
DEBILIDADES	**FORTALEZAS**
No tienen definidos los propósitos organizacionales	Precios competitivos
Desmotivación	Buena planeación en las compras
Falta de Control	Diversidad en el surtido
No se maneja publicidad	
Desconocimiento total de las 5S	

ANALISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
Buen manejo crediticio para reorganización del local	Inseguridad del sector
Posibilidad de traslado a sector con presencia menor de competencia	Fuerte presencia de competidores

En el cuadro anterior podemos observar el análisis interno y externo de la empresa posteriormente se desarrollaran estrategias de mejoramiento para estos puntos.

Se diseñó la Misión y Visión de Variedades Cristiam:

Misión:
Proveer a nuestros socios de negocios productos de excelente calidad, variedad y bajo precio en un ambiente cómodo y confortable que contribuya a la fidelización y satisfacción de nuestros clientes.

Visión:
En el 2010 Variedades Cristiam estará posicionada y ubicada estratégicamente para satisfacer las necesidades de los clientes apoyada en el excelente servicio que se brindará al contar con personal capacitado para cumplir dicha función.

- Se ejecutó un programa de limpieza por dos días con el fin de organizar y poder exhibir mejor su producto.
- Se sugirió el despido del personal puesto que genera disminución de utilidad y falta de control de su empresa.

6.1.4 Área legal

6.1.4.1 Estado legal de la empresa

La microempresa está inscrita ante cámara y comercio; sin embargo, es necesario renovar la matrícula mercantil y realizar la inscripción ante Industria y Comercio.

6.1.4.2 Acción de mejoramiento

Visitamos la Oficina de Industria y Comercio en la cual corroboramos que no apareciera inscrita ante este ente y teniendo en cuenta que en el momento tiene vencida la matrícula mercantil, se le sugiere a la señora Teodoxia cancelar la actual matrícula mercantil, abrirla nuevamente a los quince días e inmediatamente inscribirse ante Industria y Comercio para iniciar nuevamente su negocio legalmente.

6.1.5 Área de costos

Tabla 2. Diagnóstico del área de costos – Variedades Cristiam

Variables	Si	No
Identifica y sabe calcular costos fijos y variables?		X
Sabe calcular el margen de contribución?		X
Sabe calcular el punto de equilibrio?		X
Elabora inventarios en la empresa?		X

6.1.5.1 Plan de mejoramiento

Se explicaron y se calcularon los conceptos de costos variables, margen de contribución y punto de equilibrio. Igualmente se realizó inventario inicial, final y se le asesoró en la importancia de los mismos.

6.1.5.2 Avances plan de mejoramiento

- Margen de contribución: en la asesoría de costos se analizaron los productos y el resultado fue de 48.5%.
- El punto de equilibrio: el punto de equilibrio de este negocio es de $1.577.681; es lo mínimo que debe vender para no generar perdidas ni ganancias.
- Los costos y gastos fijos del negocio en promedio suman $764.514.

Tabla 3. Costos Variables- Variedades Cristiam

No	PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE CONTRIBUCION EN $	MARGEN DE CONTRIBUCION EN %
1	Bolsas de regalo	$ 300	$ 1.000	$ 700	70%
2	Peluche Grande	$ 80.000	$ 160.000	$ 80.000	50%
3	Peluche Mediano	$ 50.000	$ 100.000	$ 50.000	50%
4	Peluche pequeño	$ 15.000	$ 30.000	$ 15.000	50%
5	Removedor Azul	$ 650	$ 1.000	$ 350	35%
6	Gancho cabello	$ 100	$ 300	$ 200	67%
7	Afiches grandes	$ 1.800	$ 3.500	$ 1.700	49%
8	Afiche mediano	$ 800	$ 1.500	$ 700	47%
9	Papel Higiènico señorial	$ 396	$ 500	$ 104	21%
10	Paleta Agua JC	$ 80	$ 150	$ 70	47%
11	Shampoo sobre	$ 350	$ 500	$ 150	30%
12	Desodorante sobre	$ 550	$ 700	$ 150	21%
13	Chococono JC	$ 430	$ 600	$ 170	28%
14	Chococono Cremhelado	$ 1.000	$ 1.200	$ 200	17%
15	Helado vaso 1 bola	$ 350	$ 700	$ 350	50%

16	Helado vaso 2 bolas	$ 650	$ 1.200	$ 550	46%
17	Gel ego	$ 1.600	$ 2.000	$ 400	20%
18	Gel Bachue	$ 425	$ 600	$ 175	29%
19	Esmalte clauder tapa azul pequeño	$ 400	$ 600	$ 200	33%
20	Esmalte clauder tapa azul grande	$ 650	$ 1.000	$ 350	35%
21	Bombombum	$ 142	$ 200	$ 58	29%
22	Extensiones cabello	$ 3.800	$ 5.000	$ 1.200	24%
23	Polvo cara	$ 1.700	$ 2.200	$ 500	23%
24	Jabòn rey	$ 950	$ 1.200	$ 250	21%
25	Cafè Aguila roja	$ 1.600	$ 2.000	$ 400	20%
	TOTALES	**$ 163.723**	**$ 317.650**	$ 153.927	

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

En el anterior cuadro obtuvimos un Margen de contribución comercio del 48.5% Costo Variable de comercio: 51.5%. Teniendo en cuenta que el promedio normal para una tienda es del 20% encontramos una gran diferencia favorable para la empresaria ya que se mezclan productos de miscelánea.

Tabla 4. Costos fijos y gastos administrativos- Variedades Cristiam

Fundacion Carvajal

COSTOS FIJOS

FECHA 23-abr-09

SUELDOS FIJOS DE PRODUCCION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPOS	$ 5.083	0,7%
DEPRECIACION LOCALES		
ARRENDAMIENTO		
SERVICIOS PUBLICOS	$ 75.000	9,9%
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		
TRANSPORTE DE PRODUCCION		
INSUMOS Y OTROS		
TOTAL COSTOS FIJOS	$ 80.083	10,5%

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS DE ADMINISTRACION	$ 280.000	36,5%
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
SUELDO EMPRESARIO	$ 596.500	78,0%
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	$ 5.208	0,7%
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO		
DEPRECIACION VEHICULOS		
TRANSPORTE ADMINISTRATIVO		
GASTOS DE PAPELERIA	$ 3.000	0,4%
GASTOS DE PROPAGANDA		
MANTENIMIENTO VEHICULO		
ARRENDAMIENTO OFICINA O LOCAL		
SERVICIOS PUBLICOS OFICINA O LOCAL		
TELEFONO, INTERNET		
CELULAR	$ 530.000	69,3%
GASTOS FINANCIEROS	$ 65.722	8,6%
CAFETERIA		
ASEO		
IMPUESTOS		
VIGILANCIA	$ 4.000	0,5%
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 1.484.430	194,2%

PUNTO DE EQUILIBRIO	**$ 1.577.681**	**$ 52.589**

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 1.564.514

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

En el anterior cuadro podemos apreciar que el costo fijo mas alto son los servicios públicos con un valor de $75.000 y el gasto mas notable es el sueldo del empresario. Su punto de equilibrio esta en $52.589 diarios y sus ventas están en promedio en $80.000 diarios, lo cual nos demuestra una estabilidad en la microempresa.

Tabla 5. Ganancias o pérdidas por costos

	%	ESTUDIO COSTOS
VENTAS PROMEDIO MES	100%	$ 2.087.500
COSTOS VARIABLES (-)	52%	$ 1.075.938
MARGEN DE CONTRIBUCION (=)	48%	$ 1.011.562
COSTOS FIJOS Y GASTOS (-)	37%	$ 764.514
UTILIDAD	12%	$ 247.048

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

En el anterior cuadro podemos interpretar como en promedio mensual se obtiene una utilidad del 12%

6.1.6 Área contable y financiera

6.1.6.1 Diagnóstico del área contable y financiera

Variables	Si	No
Maneja cuentas de la empresa		X
Realiza Balance General		X
Realiza Estados de resultados		X
Calcula índices financieros		X

6.1.6.2 Plan de mejoramiento

Inicialmente se partió del hecho de informar al empresario acerca de la importancia diaria de estos registros, ya que son la radiografía de cómo esta la empresa en este momento. Por tal razón se inició con los siguientes cambios:

-Realizar inventarios tanto de mercancías como de activos fijos
-Archivar los documentos concernientes al negocio
-Asentar diariamente tanto las entradas como las salidas de la empresa

6.1.6.3 Progresos del plan de mejoramiento

-Se realizan inventarios de mercancías
-Se asignó un punto determinado para el archivo de los documentos
-Se implementó un libro para registrar diariamente los movimientos de la empresa

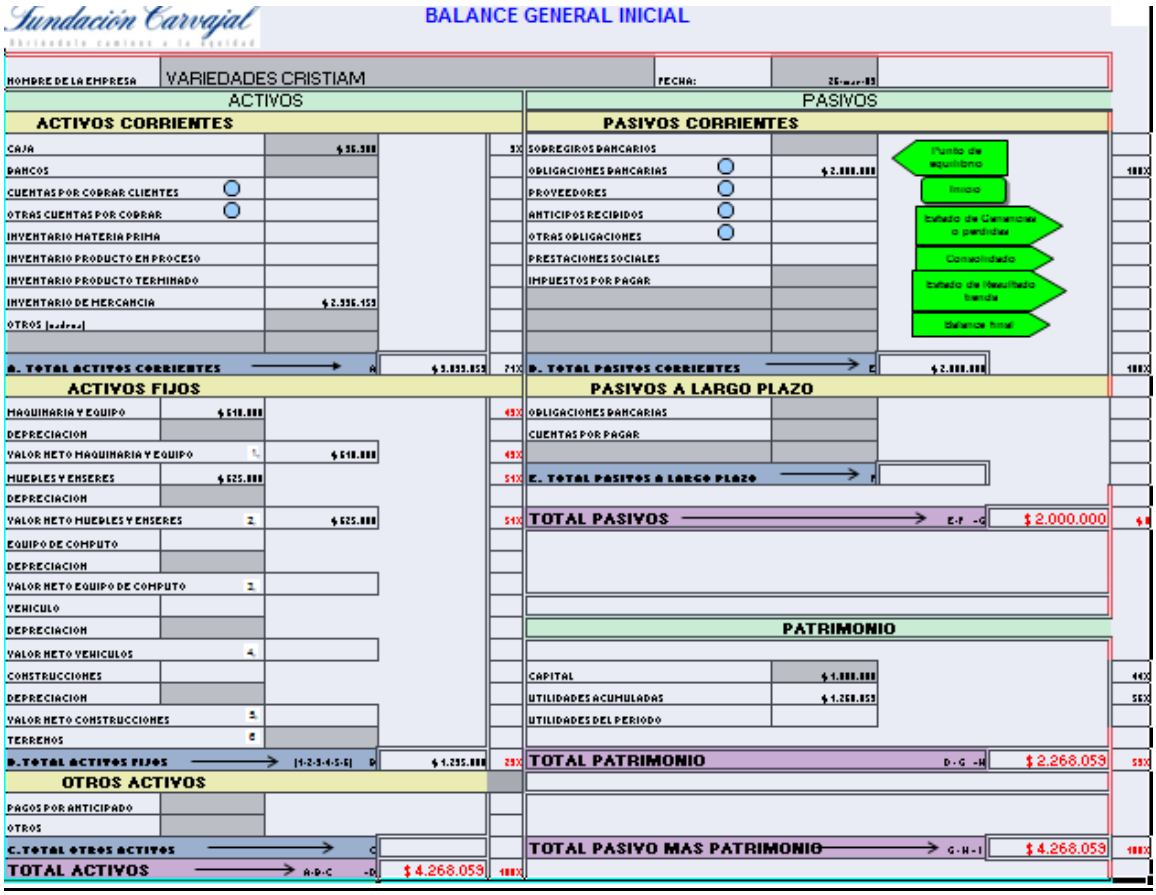
Tabla 6. Comparación estudio de costos vs. estado de resultados

		%	ESTUDIO COSTOS	ESTADO DE GAN. O PERDIDAS	%
VENTAS PROMEDIO MES		100,0%	2.087.500	2.350.000	100,0%
COSTOS VARIABLES (-)		51,5%	1.075.938	1.015.908	43,2%
MARGEN DE CONTRIBUCION (=)		48,5%	1.011.562	1.334.092	56,8%
COSTOS FIJOS Y GASTOS ADM. (-)		36,6%	764.514	876.500	37,3%
UTILIDAD		11,8%	247.048	457.592	19,5%

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Como podemos observar se realizo un estado de resultados y otro por costos en el cual se obtuvo resultados similares.

Tabla 7. Balance General Inicial



Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

El resultado que nos arroja el balance inicial, nos muestra un total de activos corrientes por$3.099.000 y unos pasivos de $2.000.000

Tabla 8. Comparación Balance Final y Balance Final

	BALANCE INICIAL	BALANCE FINAL
LIQUIDEZ CORRIENTE	$ 1,52	$ 1,86
PRUEBA DE FUEGO	$ 0,05	$ 1,86
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	46,9%	38,0%
RAZON DE AUTONOMIA	53,1%	62,0%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	11,8%	19,5%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	5,8%	10,9%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	10,9%	17,5%

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

- Liquidez: la empresa tiene como pagar sus deudas a corto plazo.
- Prueba de Fuego: por cada peso que adeuda la empresa esta tiene 1.86 pesos para pagar. Esta bien ya que la empresaria reinvierte en el negocio constantemente.
- Razón de Endeudamiento: la empresa debe $38 por cada $100 de sus activos.
- Razón de Autonomía: 62% la empresa cuenta con capital para seguir en funcionamiento.
- Rentabilidad sobre Ventas: la empresa por cada $100 en ventas genera $19.5 de ganancia.
- Rentabilidad sobre Activos: la empresa por cada $100 del total de los activos que posee capitaliza $10.9
- Rentabilidad sobre Patrimonio: la empresa por cada $100 del total de su patrimonio produce $17.5

Tabla 9. Estado de Resultados

Fundación Carvajal

Balance general inicial | Inicio | Balance General final

ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS

EMPRESA	VARIEDADES CRISTIAM				
PERIODO DE	02-abr	A	######		

VENTAS						
Ventas al Contado	$ 2.350.000		100%			
ventas a Crédito						
TOTAL DE VENTAS				A	$ 2.350.000	
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO						
Inv. Inicial de Materia Prima						
Inv. Inicial de Producto en Proceso						
Inv. Inicial de Producto Terminado						
Inv. Inicial de Mercancías	$ 2.936.159					
TOTAL INVENTARIOS INICIALES		B	$ 2.936.159			
Compras de Materia Prima.						
Contado	$ 950.000					
Crédito						
Costos de Fabricación						
Salarios y prestaciones						
Costos producción						
TOTAL COSTOS DE FABRICACION		C	$ 950.000			
Inv. Final de Materia Prima						
Inv. Final de Producto en Proceso						
Inv. Final de Producto Terminado						
Inv. Final de Mercancías	$ 2.870.252					
TOTAL DE INVENTARIOS FINALES		D	$ 2.870.252			
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO				E	$ 1.015.908	43%
UTILIDAD BRUTA				F	$ 1.334.092	57%
GASTOS DE ADMINISTRACION						
Salarios de Adm.	$ 596.500		68%			
Gastos Administración	$ 280.000		32%			
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION				G	$ 876.500	37%
UTILIDAD LIQUIDA				H	$ 457.592	19%

Inicio

Costo Materia prima utilizada	$950.000
Costo variable en $	$1.015.908
Costo variable en %	43,23%
Margen de contribución en %	56,77%
Costo variable en los costos de fabricación	
Costo variable en los salarios de fabricación	
Costos fijos y gastos	$876.500
Dias del periodo	30

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Una vez comparado los resultados de dos meses incluyendo compras, ventas y gastos se puede apreciar una utilidad de $467.592.

Tabla 10. Balance General Final

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL FINAL

Estado de resultado | Inicio | Mercadeo

NOMBRE DE LA EMPRESA				FECHA:	26-abr-09		
ACTIVOS				PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES				PASIVOS CORRIENTES			
CAJA	$105.000		4%	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS				OBLIGACIONES BANCARIAS	$1.600.000		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES				PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR				ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA				OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO				PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO				IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIAS	$2.870.252						
OTROS (cadena)							
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES →	A	$2.975.252	71%	D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES →	E	$1.600.000	100%
ACTIVOS FIJOS				PASIVOS A LARGO PLAZO			
MAQUINARIA Y EQUIPO	$610.000		49%	OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION				CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO	1.	$610.000	49%				
MUEBLES Y ENSERES	$625.000		51%	E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO →	F		
DEPRECIACION							
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES	2.	$625.000	51%	TOTAL PASIVOS →	E+F -G	$1.600.000	$0
EQUIPO DE COMPUTO							
DEPRECIACION							
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO	3.						
VEHICULO							
DEPRECIACION				PATRIMONIO			
VALOR NETO VEHICULOS	4.						
CONSTRUCCIONES				CAPITAL	$1.000.000		38%
DEPRECIACION				UTILIDADES ACUMULADAS	$1.268.059	Error en la contabilidad	49%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES	5.			UTILIDADES DEL PERIODO	$457.592		18%
TERRENOS							
B. TOTAL ACTIVOS FIJOS →	(1+2+3+4+5) B	$1.235.000	29%	TOTAL PATRIMONIO →	D-G -H	$2.610.252	62%
OTROS ACTIVOS							
PAGOS POR ANTICIPADO							
OTROS							
C. TOTAL OTROS ACTIVOS →	C			TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO →	G+H-I	$4.210.252	100%
TOTAL ACTIVOS	A+B+C -D	$4.210.252	100%				

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Tal y como se puede apreciar, hubo una disminución tanto en activos como en pasivos, siendo lo más representativo el bajón de inventarios.

6.1.7 Área de mercadeo

6.1.7.1 Diagnóstico inicial de la empresa

La empresa maneja las siguientes falencias en el área de mercadeo:

- Carece de aviso publicitario
- La atención al cliente es deficiente
- No existe una organizada exhibición de productos

6.1.7.2 Características del mercado

- Ubicación geográfica: la empresa está ubicada en la Carrera 4B No. 46 Bis - 07 Barrio Las Orquideas.
- Descripción de los clientes: personas que buscan un variado surtido a bajo precio
- Políticas de venta: la política de venta del empresario es de contado.
- Políticas de servicio al cliente: los clientes son atendidos tanto por el empresario como por una ayudante quien maneja un servicio deficiente.
- Análisis de la competencia: existen varios competidores cercanos pero la señora Teodoxia es fuerte en el sector por manejar variado surtido de excelente calidad a un bajo precio.

6.1.7.3 Mejoras de mercadeo recomendadas

- Evaluar la satisfacción de los clientes en cuanto al servicio, diversidad y precio de los productos

- Se sugiere el cambio de inmueble ya que la empresaria no se siente a gusto por el sobrecosto que genera para ella, la inseguridad y por no tener la posibilidad de vivir ahí mismo.

6.1.7.4 Progreso en el plan de mejoramiento

Para conocer la satisfacción de los clientes y la aceptación de los productos se realizaron 15 encuestas arrojando los siguientes resultados:

Satisfacción al cliente: 80%

Frecuencia de compra: recurrente 90% esporádico 10%

Percepción en los precios : buena 100%

Diversidad de productos : Variedad 100%

- Teniendo en cuenta los planes de la empresaria y para no generar un sobrecosto no se recomendó el cambio de aviso ni manejo de otra ayuda como volantes o tarjetas de presentación.

6.1.8 Área de producción

Por medio del programa de las 5S se realizó un diagnóstico al inmueble y al personal donde se pudo observar falencia de toda índole (Orden, Aseo, Selección, Higiene y Autodisciplina)

Fotografía 3. Antes de la aplicación de las 5S – Variedades Cristiam

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

Se realizó una plan de mejoramiento con la empresaria para analizar cada uno de los puntos del programa de las 5S, donde se manejo una selección de mercancía, se organizo, se realizó limpieza en cada rincón y con esto se logro despejar el ambiente para que fuera más confortable y poder dejar espacio organizado para la exhibición del producto.

Fotografía 4. Después de la aplicación de las 5S – Variedades Cristiam

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

6.2 TIENDA JF

6.2.1 Datos generales de la empresa

- Nombre de la empresa: Tienda JF
- Ubicación: Avenida 4 Oeste No. 21-155, barrio Terrón Colorado en la ciudad de Santiago de Cali.
- Teléfono y/o celular: 4041834
- Nombre del representante legal y/o propietario: Maruja Chito Madroñero
- Número de empleados: No posee
- Año de constitución: 2005.
- Sector económico al que pertenece: sector comercio.
- Descripción de la actividad económica: Comercialización de artículos de alimentación y misceláneos.

6.2.2 Perfil del empresario

Maruja Chito, es una ama de casa responsable, organizada, con grandes sueños y ganas de salir adelante. Pese a que es una persona de bajo nivel escolar; se

muestra bastante receptiva en lo concerniente a las diferentes áreas de su negocio ya que es consciente de la importancia del conocimiento y ejecución para llevar un control exacto de las cosas.

Es una mujer emprendedora, carismática y es la persona encargada de todo lo concerniente a su hogar y maneja todas las áreas de su empresa. Durante la época de las asesorías siempre mostró un gran interés en aprender, colaborar e implementar las estrategias sugeridas.

Decidió ser empresaria puesto que le quedaba bastante tiempo libre y su esposo no la dejaba salir a trabajar externamente y fue así como con un capital de $300.000 le dice a su esposo que va a iniciar con un negocio en su casa.

Fotografía 5 Empresaria Maruja Chito – Tienda JF

6.2.3 Aspectos administrativos del negocio

6.2.3.1 Área organizacional y de personal

Tienda JF, es una empresa del sector comercial que se dedica a la comercialización de artículos de alimentación y misceláneos.

6.2.3.2 Área administrativa y de personal

Dado a que la señora Maruja es la única persona encargada del negocio no existe un manual de funciones puesto que es ella misma la que se desempeña las tareas inherentes al negocio con base en las necesidades y disponibilidad de tiempo.

6.2.3.3 Misión y Visión de la Empresa

La empresa no posee misión y visión; se crearán con la ayuda de la empresaria.

6.2.3.4 Plan de mejoramiento

Con esta microempresaria fue bastante interesante la asesoría, ya que siempre mostró disponibilidad y recepción, teniendo en cuenta que viene desarrollando su negocio en aras de crecer y ser líder en el sector.
Teniendo en cuenta que los puntos a mejorar son mínimos se recomienda lo siguiente de la mano del asesor:

- Realizar con el asesor el análisis DOFA del negocio.
- Realizar la misión y la visión de la empresa.

6.2.3.5 Avances del plan de mejoramiento

Tabla 11. Análisis DOFA- Tienda JF:

ANALISIS INTERNO	
DEBILIDADES	**FORTALEZAS**
No tienen definidos los propósitos organizacionales	Precios competitivos
No se maneja publicidad	Buena planeación en las compras
No tener vinculación legal de la empresa	Diversidad en el surtido
No llevar control diario de ventas	Manejo del programa 5S
	Motivación
	Excelente manejo de servicio al cliente

ANALISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
Buen manejo crediticio para posibilidad de expansión de su empresa	Inseguridad del sector
Reconocimiento de su empresa por el excelente servicio, precios bajos y variedad en el surtido	

En el cuadro anterior podemos observar el análisis interno y externo de la empresa posteriormente se desarrollaran estrategias de mejoramiento para estos puntos.

Se diseñó la Misión y Visión para Tienda JF:

Misión:
Ofrecer a los clientes un amplio portafolio de productos, vinculando a los proveedores con promociones y descuentos que puedan ser trasladados al consumidor final, generando fidelización y posicionamiento de la empresa.

Visión:

Tienda JF en el 2010 será reconocida a nivel local por ofrecer un amplio portafolio de productos y buen servicio al cliente que conlleve a satisfacer las necesidades de los clientes.

6.2.4 Área legal

6.2.4.1 Estado legal de la empresa

La microempresa no esta inscrita ni ante cámara y comercio ni Industria y Comercio ya que pese a que en repetidas oportunidades la empresaria ha insistido en tener al orden del día sus obligaciones la dueña del inmueble no le suministra los documentos necesarios para la inscripción porque aduje que ella se vería perjudicada al inscribir la vivienda comercial y no residencial.

6.2.4.2 Acción de mejoramiento

En repetidas oportunidades se ha hablado con la propietaria del inmueble para concientizarla acerca del problema que se puede ver abocada la empresaria puesto que esta en riesgo el cierre del establecimiento y se le enfatizó que una vez la señora maruja tomara la decisión de suspender el contrato de arrendamiento ella podría nuevamente solicitar el cambio de matricula comercial por residencial sin que a la fecha haya dado respuesta al respecto. De no darse este cambio se le sugiere a la señora Maruja que cambie de residencia por el inminente riesgo que actualmente maneja.

6.2.5 Área de costos

Tabla 12. Diagnóstico del área de costos – Tienda JF

Variables	Si	No
Identifica y sabe calcular costos fijos y variables?		X
Sabe calcular el margen de contribución?		X
Sabe calcular el punto de equilibrio?		X
Elabora inventarios en la empresa?		X

Con el análisis anterior podemos concluir que la microempresaria no maneja nada concerniente al aspecto contable.

6.2.5.1 Plan de mejoramiento

Se explicaron y se calcularon los conceptos de costos variables, margen de contribución y punto de equilibrio. Igualmente se realizó inventario inicial, final y se le asesoró en la importancia de los mismos.

6.2.5.2 Avances plan de mejoramiento

- Margen de contribución: en la asesoría de costos se analizaron los productos y el resultado fue de 22%.
- El punto de equilibrio: el punto de equilibrio de este negocio es de $2.201.552; es lo mínimo que debe vender para no generar perdidas ni ganancias.
- Los costos y gastos fijos del negocio en promedio suman $484.397.

Tabla 13. Costos Variables

Fundación Carvajal — MARGEN DE CONTRIBUCION PARA UNA TIENDA

FECHA: Abril 18 de 2009

No	PRODUCTO	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPRA	MARGEN DE CONTRIBUCION EN $	MARGEN DE CONTRIBUCION EN %
1	Cerveza Poker	$ 1.300	$ 950	$ 350	26,92%
2	Huevos	$ 300	$ 213	$ 87	29,00%
3	Leche El Rodeo	$ 6.500	$ 5.300	$ 1.200	18,46%
4	Aceite Suramericana X 1000	$ 4.400	$ 3.500	$ 900	20,45%
5	Papel Scott 2 en 1	$ 1.200	$ 820	$ 380	31,67%
6	Ducales	$ 3.200	$ 2.400	$ 800	25,00%
7	Cigarrillo Boston	$ 200	$ 85	$ 115	57,50%
8	Harina de Trigo	$ 1.500	$ 1.050	$ 450	30,00%
9	Sal	$ 500	$ 320	$ 180	36,00%
10	Aperitivo sello dorado	$ 2.000	$ 1.350	$ 650	32,50%
11	Ariel x 500	$ 3.500	$ 2.800	$ 700	20,00%
12	Pañales Grande	$ 800	$ 450	$ 350	43,75%
13	Limpido Clorox	$ 1.100	$ 800	$ 300	27,27%
14	Azucar	$ 1.000	$ 800	$ 200	20,00%
15	Arroz roa	$ 1.500	$ 1.200	$ 300	20,00%
16	Tostada Sanin	$ 1.000	$ 775	$ 225	22,50%
17	Café Bemoka 1/4	$ 2.000	$ 1.620	$ 380	19,00%
18	Gaseosa Litron	$ 1.800	$ 1.400	$ 400	22,22%
19	Toallas Stayfree	$ 300	$ 170	$ 130	43,33%
20	Shampoo Sedal	$ 600	$ 350	$ 250	41,67%

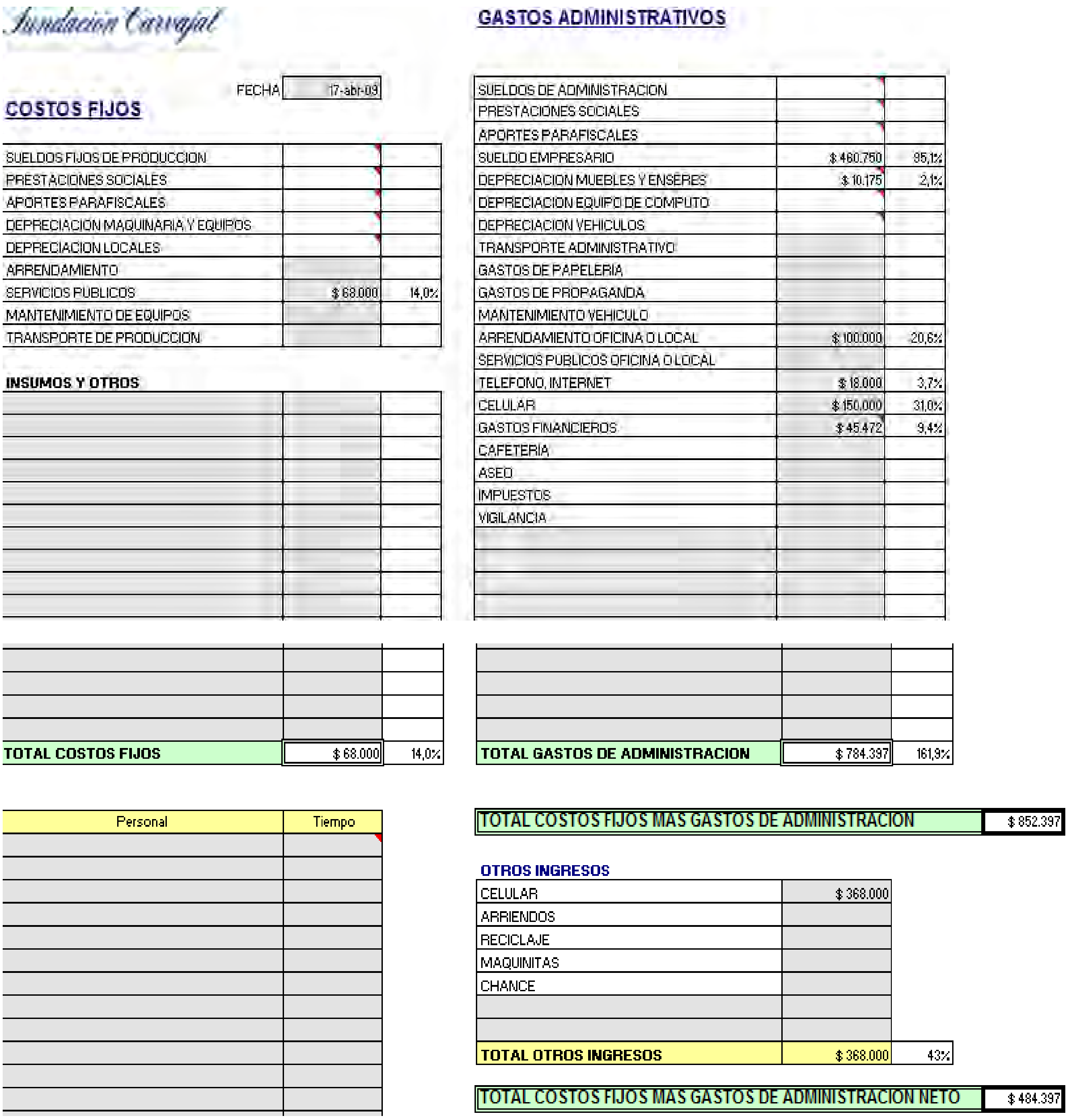
MAYORES O IGUALES 25%			MENORES 25%		
No	PRODUCTO	%	PRODUCTO	%	No
1	Cerveza Poker	26,92%			1
2	Huevos	29,00%			2
3			Leche El Rodeo	18,46%	3
4			Aceite Suramericana X 1000	20,45%	4
5	Papel Scott 2 en 1	31,67%			5
6	Ducales	25,00%			6
7	Cigarrillo Boston	57,50%			7
8	Harina de Trigo	30,00%			8
9	Sal	36,00%			9
10	Aperitivo sello dorado	32,50%			10
11			Ariel x 500	20,00%	11
12	Pañales Grande	43,75%			12
13	Limpido Clorox	27,27%			13
14			Azucar	20,00%	14
15			Arroz roa	20,00%	15
16			Tostada Sanin	22,50%	16
17			Café Bemoka 1/4	19,00%	17
18			Gaseosa Litron	22,22%	18
19	Toallas Stayfree	43,33%			19
20	Shampoo Sedal	41,67%			20
	TOTAL	424,61%	TOTAL	162,64%	

424,61%	÷	12	=	35,38%	
TOTAL MAYORES O IGUALES AL 25%		PRODUCTOS		PROMEDIO	
35,38%	+	162,64%	=	198,02%	
PROMEDIO MAYORES O IGUALES AL 25%		TOTAL MENORES DEL 25%		TOTAL	
198,02%	÷	9	=	22,00%	
TOTAL MARGENES		NUMERO DE PRODUCTOS MENORES DEL 25% + 1		MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO DE LA TIENDA	

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

En el anterior cuadro obtuvimos un Margen de contribución del 22%, el cual se observa satisfactorio, teniendo en cuenta que el promedio normal para una tienda es del 20%.

Tabla 14. Costos fijos y gastos administrativos- Tienda JF



Fundación Carvajal

FECHA 17-abr-09

COSTOS FIJOS

SUELDOS FIJOS DE PRODUCCION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPOS		
DEPRECIACION LOCALES		
ARRENDAMIENTO		
SERVICIOS PUBLICOS	$ 68.000	14,0%
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		
TRANSPORTE DE PRODUCCION		

INSUMOS Y OTROS

TOTAL COSTOS FIJOS	$ 68.000	14,0%

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS DE ADMINISTRACION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
SUELDO EMPRESARIO	$ 460.750	95,1%
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	$ 10.175	2,1%
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO		
DEPRECIACION VEHICULOS		
TRANSPORTE ADMINISTRATIVO		
GASTOS DE PAPELERIA		
GASTOS DE PROPAGANDA		
MANTENIMIENTO VEHICULO		
ARRENDAMIENTO OFICINA O LOCAL	$ 100.000	20,6%
SERVICIOS PUBLICOS OFICINA O LOCAL		
TELEFONO, INTERNET	$ 18.000	3,7%
CELULAR	$ 150.000	31,0%
GASTOS FINANCIEROS	$ 45.472	9,4%
CAFETERIA		
ASEO		
IMPUESTOS		
VIGILANCIA		
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 784.397	161,9%

Personal	Tiempo

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 852.397

OTROS INGRESOS

CELULAR	$ 368.000	
ARRIENDOS		
RECICLAJE		
MAQUINITAS		
CHANCE		
TOTAL OTROS INGRESOS	$ 368.000	43%

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION NETO	$ 484.397

PUNTO DE EQUILIBRIO	**$ 2.201.552**	**$ 73.385**

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

En el anterior cuadro podemos apreciar que el costo fijo más alto son los servicios públicos con un valor de $68.000 y el gasto mas notable es el sueldo del empresario. Su punto de equilibrio esta en $73.385 diarios y sus ventas están en promedio en $150.000 diarios, lo cual nos demuestra una estabilidad en la microempresa.

Tabla 15. Ganancias o pérdidas por costos

	%	ESTUDIO COSTOS
VENTAS PROMEDIO MES	100%	$ 5.207.134
COSTOS VARIABLES (-)	78%	$ 4.061.434
MARGEN DE CONTRIBUCION (=)	22%	$ 1.145.701
COSTOS FIJOS Y GASTOS (-)	9%	$ 484.397
UTILIDAD	13%	$ 661.304

En el anterior cuadro podemos interpretar como en promedio mensual se obtiene una utilidad del 13%

6.2.6 Área contable y financiera

6.2.6.1 Diagnóstico del área contable y financiera

Variables	Si	No
Maneja cuentas de la empresa		X
Realiza Balance General		X
Realiza Estados de resultados		X
Calcula índices financieros		X

Como podemos observar en el cuestionario anterior, la microempresaria no posee conocimiento en la parte contable y financiera.

6.2.6.2 Plan de mejoramiento

Inicialmente se partió del hecho de informar al empresario acerca de la importancia diaria de estos registros, ya que son la radiografía de cómo esta la empresa en este momento. Por tal razón se inició con los siguientes cambios:

-Realizar inventarios tanto de mercancías como de activos fijos
-Archivar los documentos concernientes al negocio
-Asentar diariamente tanto las entradas como las salidas de la empresa

6.2.6.3 Progresos del plan de mejoramiento

-Se realizan inventarios de mercancías
-Se asignó un punto determinado para el archivo de los documentos
-Se implementó un libro para registrar diariamente los movimientos de la empresa

Tabla 16. Comparación estudio de costos vs. Estado de resultados

[redacted]

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Como podemos observar se realizo un estado de resultados y otro por costos en el cual se obtuvo resultados similares.

Tabla 17. Balance General Inicial

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL INICIAL

NOMBRE DE LA EMPRESA	TIENDA JF	FECHA:	Marzo 28-09

ACTIVOS					PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES					**PASIVOS CORRIENTES**			
CAJA	$510.000			6%	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS	$2.000.000			41%	OBLIGACIONES BANCARIAS	$3.142.661		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	$387.950			8%	PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR					ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA					OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO					PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO					IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIA	$2.226.570							
OTROS (pedrera)								
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES →		A	$4.849.520	100%	**D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES** →		E	$3.142.661	100%
ACTIVOS FIJOS					**PASIVOS A LARGO PLAZO**			
MAQUINARIA Y EQUIPO					OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION					CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO	1.							
MUEBLES Y ENSERES	$1.221.000			100%	**E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO** →		F	
DEPRECIACION								
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES	2.	$1.221.000		100%	**TOTAL PASIVOS** →	E+F -G	$3.142.661	$1
EQUIPO DE COMPUTO								
DEPRECIACION								
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO	3.							
VEHICULO								
DEPRECIACION					**PATRIMONIO**			
VALOR NETO VEHICULOS	4.							
CONSTRUCCIONES					CAPITAL	$500.000		18%
DEPRECIACION					UTILIDADES ACUMULADAS	$2.522.267		90%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES	5.				UTILIDADES DEL PERIODO			
TERRENOS	6							
B. TOTAL ACTIVOS FIJOS →	(1+2+3+4+5+6)	B	$1.221.000	20%	**TOTAL PATRIMONIO**	D+G -H	$2.922.267	46%
OTROS ACTIVOS								
PAGOS POR ANTICIPADO								
OTROS								
C. TOTAL OTROS ACTIVOS →		C			**TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO** →	G+H+I	$6.064.928	100%
TOTAL ACTIVOS →	A+B+C	-D	$6.064.928	100%				

Punto de equilibrio
Inicio
Estado de Ganancias o perdidas
Consolidado
Estado de Resultado trienio
Balance final

LIQUIDEZ CORRIENTE	$1,54
PRUEBA DE FUEGO	$1,03
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	52%
RAZON DE AUTONOMIA	48%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	13%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	11%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	23%
CAPITAL DE TRABAJO	$1.701.267

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

El resultado que nos arroja el balance inicial, nos muestra un total de activos corrientes por$4.849.950 y unos pasivos de $3.142.661.

Tabla 18. Comparación Balance Inicial y Balance Final

	BALANCE INICIAL	BALANCE FINAL
LIQUIDEZ CORRIENTE	$ 1,54	$ 1,89
PRUEBA DE FUEGO	$ 0,83	$ 1,89
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	51,8%	43,20%
RAZON DE AUTONOMIA	48,2%	56,80%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	12,7%	
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	10,9%	-0,12%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	22,6%	-0,20%

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

- Liquidez: la empresa tiene como pagar sus deudas a corto plazo.

- Prueba de Fuego: por cada peso que adeuda la empresa esta tiene 1.89 pesos para pagar. Esta bien ya que la empresaria reinvierte en el negocio constantemente.

- Razón de Endeudamiento: la empresa debe $43,20 por cada $100 de sus activos.

- Razón de Autonomía: 56.8% la empresa cuenta con capital para seguir en funcionamiento.

- Rentabilidad sobre Ventas: la empresa por cada $100 en ventas genera $12.7 de ganancia.

Tabla 19. Estado de Resultados

Fundación Carvajal

Inicio

ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS

EMPRESA TIENDA JF

PERIODO DE 28-mar A 28-abr-09

VENTAS					
Ventas al Contado	$ 4.607.500		96%		
ventas a Crédito	$ 194.000		4%		
TOTAL DE VENTAS				A	$ 4.801.500
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO					
Inv. Inicial de Materia Prima					
Inv. Inicial de Producto en Proceso					
Inv. Inicial de Producto Terminado					
Inv. Inicial de Mercancías					
TOTAL INVENTARIOS INICIALES		B			
Compras de Materia Prima.					
Contado	$ 1.002.000				
Crédito					
Costos de Fabricación					
Salarios y prestaciones					
Costos producción					
TOTAL COSTOS DE FABRICACION		C	$ 1.002.000		
Inv. Final de Materia Prima					
Inv. Final de Producto en Proceso					
Inv. Final de Producto Terminado					
Inv. Final de Mercancías					
TOTAL DE INVENTARIOS FINALES		D			
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO				E	$ 1.002.000	21%
UTILIDAD BRUTA				F	$ 3.799.500	79%
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Salarios de Adm.	$ 469.800		100%		
Gastos Administración					
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION				G	$ 469.800	10%
UTILIDAD LIQUIDA				H	$ 3.329.700	69%

Inicio

Costo Materia prima utilizada	$1.002.000
Costo variable en $	$1.002.000
Costo variable en %	20,87%
Margen de contribución en %	79,13%
Costo variable en los costos de fabricación	
Costo variable en los salarios de fabricación	
Costos fijos y gastos	$469.800
Dias del periodo	31

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Una vez comparado los resultados de dos meses incluyendo compras, ventas y gastos se puede apreciar una utilidad de $3.329.700.

Tabla 20. Balance General Final

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL FINAL

Estado de resultado | Inicio | Mercadeo

NOMBRE DE LA EMPRESA	TIENDA JF	FECHA:	28-abr-09

ACTIVOS				PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES				**PASIVOS CORRIENTES**			
CAJA	$612.492		11%	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS	$2.200.000		40%	OBLIGACIONES BANCARIAS	$2.896.000		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	$431.000		8%	PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR				ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA				OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO				PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO				IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIAS	$2.218.828						
OTROS (cadena)							
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		$5.462.320	81%	**D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES**		$2.896.000	100%
ACTIVOS FIJOS				**PASIVOS A LARGO PLAZO**			
MAQUINARIA Y EQUIPO				OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION				CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO							
MUEBLES Y ENSERES	$1.241.000		100%	**E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO**			
DEPRECIACION							
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES	$1.241.000		100%	**TOTAL PASIVOS**		$2.896.000	$0
EQUIPO DE COMPUTO							
DEPRECIACION							
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO							
VEHICULO							
DEPRECIACION				**PATRIMONIO**			
VALOR NETO VEHICULOS							
CONSTRUCCIONES				CAPITAL	$300.000		8%
DEPRECIACION				UTILIDADES ACUMULADAS	$2.622.267	Error en la contabilidad	69%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES				UTILIDADES DEL PERIODO	$3.329.700		87%
TERRENOS							
B. TOTAL ACTIVOS FIJOS		$1.241.000	19%	**TOTAL PATRIMONIO**		$3.807.320	57%
OTROS ACTIVOS							
PAGOS POR ANTICIPADO							
OTROS							
C. TOTAL OTROS ACTIVOS				**TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO**		$6.703.320	100%
TOTAL ACTIVOS		$6.703.320	100%				

	MICROEMPRESAS	TIENDAS
LIQUIDEZ CORRIENTE		$1,9
PRUEBA DE FUEGO		$1,9
RAZON DE ENDEUDAMIENTO		43,2%
RAZON DE AUTONOMIA		56,8%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS		
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS		-0,12%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO		-0,20%
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR		
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR		
ROTACION DE MATERIAS PRIMAS		
ROTACION DE PRODUCTO TERMINADO		
ROTACION DE MERCANCIAS		
CAPITAL DE TRABAJO		$2.566.320

Tipo de empresa
- Tiendas
- Microempresas

Inicio

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Tal y como se puede apreciar, hubo un aumento en sus activos, por el lado de bancos, caja e inventarios y una disminución en los pasivos.

6.2.7 Área de mercadeo

6.2.7.1 Diagnóstico inicial de la empresa

La empresa maneja diferentes estrategias en el área de mercadeo como:

- Excelente atención al cliente
- Orden y óptima exhibición
- Variedad de productos

Carece de:

- Aviso publicitario
- Combos promocionales

6.2.7.2 Características del mercado

- Ubicación geográfica: la empresa está ubicada en la Avenida 4 oeste No. 21-155 Barrio Terrón Colorado.
- Descripción de los clientes: personas que buscan un variado surtido a bajo precio
- Políticas de venta: la política de venta del empresario es de contado y un porcentaje bajo de crédito.
- Políticas de servicio al cliente: los clientes son atendidos directamente por el empresario quien vela por la excelente atención al cliente.
- Análisis de la competencia: existen varios competidores cercanos pero la señora Maruja es fuerte en el sector por manejar variado surtido de excelente calidad a un bajo precio y fidelización con sus clientes.

6.2.7.3 Mejoras de mercadeo recomendadas

- Evaluar la satisfacción de los clientes en cuanto al servicio, diversidad y precio de los productos.
- Montaje de aviso publicitario
- Elaboración de volantes para ser distribuidos en barrio cercano.

6.2.7.4 Progreso en el plan de mejoramiento

- Para conocer la satisfacción de los clientes y la aceptación de los productos se realizaron 15 encuestas arrojando los siguientes resultados:

Satisfacción al cliente: 100%

Frecuencia de compra: 100 % recurrente

Percepción en los precios : buena 100%

Diversidad de productos : Variedad 100%

- Con relación al aviso se habló con uno de los proveedores (Postobon) aprovechando que la tienda del frente acaban de cerrarla y podría utilizarse para la adecuación del establecimiento. Igualmente se habló con Bavaria aprovechando el alto consumo de esta marca y están definiendo respuesta la primera semana de julio ya que la persona que puede decidir se encuentra de vacaciones.

- Se solicitó arte a la litografía pero no llamo la atención, nuevamente lo están elaborando y se espera que en la segunda quincena de junio ya se estén distribuyendo.

6.2.8 Área de producción

Por medio del programa de las 5S se realizó un diagnóstico al inmueble y al personal donde se pudo observar buen manejo del programa; sin embargo en algunos aspectos de orden se enfatizó.

Fotografía 6. Antes de la aplicación de las 5S – Tienda JF

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

Fotografía 7. Después de la aplicación de las 5S – Variedades Cristiam

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

6.3 CHATARRERIA ALEX A.

6.3.1 Datos generales de la empresa

- Nombre de la empresa: Chatarrería Alex A.
- Ubicación: Calle 30 B Oeste No. 6-10, barrio vista hermosa, contiguo al barrio terrón colorado en la ciudad de Santiago de Cali.
- Teléfono y/o celular: 8828906
- Nombre del representante legal y/o propietario: Alex Antidio Alvear Guerrero
- Número de empleados: dos.
- Año de constitución: 2003.
- Sector económico al que pertenece: sector comercio.
- Descripción de la actividad económica: Reciclaje y comercialización de desperdicios metálicos y no metálicos.

6.3.2 Perfil del empresario

Deisy Yilombo, es ama de casa, una mujer, emprendedora, responsable y con muchos deseos de superación económica y personal; trabaja de la mano con su esposo quien a raíz de quedarse sin trabajo decide iniciar el negocio con la ayuda de Deisy. Ella es la encargada de las labores domésticas, venta de material, organización y manejo del sistema contable ya que posee nociones. Esto facilito la asesoría porque fue más fácil la comprensión y la implementación de las plantillas.

Desde el principio del proceso mostró interés por la asesoría, infortunadamente las múltiples ocupaciones frenaron proyectos como de explicarle detalladamente el manejo de la plantilla diseñada por la Fundación Carvajal que le fue instalada en su computador entre otras. Sin embargo fue muy receptiva y colaboradora de acuerdo con su disponibilidad.

Fotografía 8. Empresaria Deisy Yilombo- Chatarrería Alex A.

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

6.3.3 Aspectos administrativos del negocio

6.3.3.1 Área organizacional y de personal

Chatarrería Alex A., es un negocio del sector comercial que se dedica al reciclaje y comercialización de desperdicios metálicos y no metálicos.

6.3.3.2 Área administrativa y de personal

Esta microempresa carece de manual de funciones y organigrama ya que es atendida directamente por los propietarios quienes se encargan de todo lo concerniente al negocio indistintamente de quien ejecuté la labor.

6.3.3.4 Misión y Visión de la Empresa

La empresa no posee misión y visión; se crearán con la ayuda de la empresaria.

6.3.3.5 Plan de mejoramiento

Durante la asesoría se aconsejo incluir un colaborador que pudiera servir de soporte cuando el esposo sale en busca de material ya que la sobrecarga laboral que maneja la señora Deisy incide en su calidad de vida personal y emocionalmente. Así mismo, con el fin de plasmar los propósitos organizacionales y en aras de buscar el mejoramiento continuo se recomiendan unas labores a realizar con la participación de la empresaria:

- Realizar la misión y la visión de la empresa.
- Realizar con el asesor el análisis DOFA del negocio.

6.3.3.6 Avances del plan de mejoramiento

Tabla 21. Análisis DOFA- Chatarrería Alex A.:

ANALISIS INTERNO	
DEBILIDADES	**FORTALEZAS**
No tienen definidos los propósitos organizacionales	Precios competitivos
La publicidad es deficiente	Diversidad en el surtido
Existe desorden administrativo y legal	Manejo directo del negocio
Alto nivel de endeudamiento	Conocimiento pleno del negocio

ANALISIS INTERNO	
DEBILIDADES	**FORTALEZAS**
No tienen definidos los propósitos organizacionales	Precios competitivos
La publicidad es deficiente	Diversidad en el surtido
Existe desorden administrativo y legal	Manejo directo del negocio
Alto nivel de endeudamiento	Conocimiento pleno del negocio

En el cuadro anterior podemos observar el análisis interno y externo de la empresa posteriormente se desarrollaran estrategias de mejoramiento para estos puntos.

- Se diseñó la Misión y Visión para Chatarrería Alex A.:

Misión:

Garantizar una amplia variedad y calidad de productos, apoyado en nuestros proveedores quienes nos dan prioridad de compra para ser igualmente competitivos en los precios, con el fin de lograr la preferencia y satisfacción de nuestros clientes.

Visión:

En el 2010 Chatarrería Alex. A estará preparada integralmente para incrementar el número de sus clientes y ser reconocida tanto a nivel local como municipal por el cumplimiento, calidad y accesibilidad en sus productos, lo cual se verá reflejado en la satisfacción al consumidor final

6.3.4 Área legal

6.3.4.1 Estado legal de la empresa

La microempresa está inscrita ante cámara y comercio e Industria y comercio; sin embargo, desde que se formalizó legalmente el establecimiento hace tres años no se declara ni se cancelan los impuestos respectivos.

6.3.4.2 Acción de mejoramiento

Visitamos la Oficina de Industria y Comercio, verificamos si aparecía inscrita y cuantos años estaba pendiente de cancelar. Se reclamaron los formularios correspondientes a los tres años, se diligenciaron, se calcularon las multas y se dieron claras las indicaciones para acercarse a cancelar solicitando una financiación y poder sanear el establecimiento hasta el año 2009.

6.3.5 Área de costos

Tabla 22. Diagnóstico del área de costos – Chatarrería Alex A.

Variables	Si	No
Identifica y sabe calcular costos fijos y variables?	X	
Sabe calcular el margen de contribución?	X	
Sabe calcular el punto de equilibrio?	X	
Elabora inventarios en la empresa?		X

6.3.5.1 Plan de mejoramiento

Se dio un breve repaso acerca de los conceptos de costos variables, margen de contribución y punto de equilibrio e igualmente se calcularon. Igualmente se realizó inventario inicial, final y se le asesoró en la importancia de los mismos.

6.3.5.2 Avances plan de mejoramiento

- Margen de contribución: en la asesoría de costos se analizaron los productos y el resultado fue de 55.2%.
- El punto de equilibrio: el punto de equilibrio de este negocio es de $5.221.055; es lo mínimo que debe vender para no generar perdidas ni ganancias.
- Los costos y gastos fijos del negocio en promedio suman $2.882.319.

Tabla 23. Costos Variables

Fundación Carvajal **MARGEN DE CONTRIBUCION COMERCIO 1**

FECHA 25-mar

No	PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE CONTRIBUCION EN $	MARGEN DE CONTRIBUCION EN %
1	CHATARRA	$ 150	$ 270	$ 120	44%
2	DESVARATE	$ 150	$ 1.500	$ 1.350	90%
3	VENTANAS	$ 80.000	$ 130.000	$ 50.000	38%
4	PUERTAS	$ 70.000	$ 150.000	$ 80.000	53%
5	REJAS	$ 40.000	$ 80.000	$ 40.000	50%
6	SANITARIOS	$ 20.000	$ 50.000	$ 30.000	60%
7	HIERRO DESPUNTE	$ 1.000	$ 1.900	$ 900	47%
8	SALDO CHATARRA	$ 150.000	$ 389.500	$ 239.500	61%
9	MATERIAL PATIO 1	$ 700	$ 1.500	$ 800	53%
10	MATERIAL PATIO 2	$ 150	$ 1.500	$ 1.350	90%
11	COBRE	$ 6.500	$ 9.200	$ 2.700	29%
12	ARCHIVO	$ 300	$ 470	$ 170	36%
13	PASTA	$ 300	$ 530	$ 230	43%
14	BOTELLAS PP GASEOSAS	$ 200	$ 400	$ 200	50%
15	ANTIGUEDADES	$ 4.000	$ 13.000	$ 9.000	69%
16	HIERRO SEGUNDA	$ 600	$ 1.300	$ 700	54%
17	BATERIAS	$ 7.000	$ 15.000	$ 8.000	53%
18	REPUESTOS DE CARRO	$ 1.000	$ 5.000	$ 4.000	80%
19	ANGULOS DE CAMA NORMAL	$ 2.500	$ 5.000	$ 2.500	50%
20	BRONCE	$ 4.000	$ 6.500	$ 2.500	38%
21	ALUMINIO	$ 1.500	$ 1.850	$ 350	19%
22	ACCESORIOS DE PVC	$ 1.000	$ 6.000	$ 5.000	83%
23	BASE EN TUBO CUAD. PARA MESAS	$ 1.000	$ 2.500	$ 1.500	60%
24	PESAS	$ 2.000	$ 5.000	$ 3.000	60%
25	ANGULOS DE ESTANTERIA	$ 1.000	$ 4.000	$ 3.000	75%
	TOTALES	$ 395.050	$ 881.920	$ 486.870	

MARGEN DE CONTRIBUCION COMERCIO	55,2%
COSTO VARIABLE DE COMERCIO	44,8%

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Por cada $100 que vende la empresa le quedan $55,2 para cubrir costos, gastos fijos y generar utilidad. Como se puede observar la empresa maneja un margen de contribución alto.

Tabla 24. Costos fijos y gastos administrativos- Chatarrería Alex A.

Fundación Carvajal

FECHA 02-may-09

COSTOS FIJOS

SUELDOS FIJOS DE PRODUCCION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPOS	$ 39.875	1,4%
DEPRECIACION LOCALES		
ARRENDAMIENTO	$ 350.000	12,1%
SERVICIOS PUBLICOS		
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		
TRANSPORTE DE PRODUCCION		
INSUMOS Y OTROS		
TOTAL COSTOS FIJOS	$ 389.875	13,5%

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS DE ADMINISTRACION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
SUELDO EMPRESARIO	$ 2.340.000	81,2%
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	$ 8.000	0,3%
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	$ 27.778	1,0%
DEPRECIACION VEHICULOS	$ 116.667	4,0%
TRANSPORTE ADMINISTRATIVO		
GASTOS DE PAPELERIA		
GASTOS DE PROPAGANDA		
MANTENIMIENTO VEHICULO		
ARRENDAMIENTO OFICINA O LOCAL		
SERVICIOS PUBLICOS OFICINA O LOCAL		
TELEFONO, INTERNET		
CELULAR		
GASTOS FINANCIEROS		
CAFETERIA		
ASEO		
IMPUESTOS		
VIGILANCIA		
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 2.492.444	86,5%

Personal	Tiempo

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 2.882.319

OTROS INGRESOS

CELULAR	
ARRIENDOS	
RECICLAJE	
MAQUINITAS	
CHANCE	
TOTAL OTROS INGRESOS	

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION NETO	$ 2.882.319

PUNTO DE EQUILIBRIO	**$ 5.221.055**	**$ 174.035**

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

En el anterior cuadro podemos apreciar que el costo fijo más alto es el arrendamiento con un valor de $350.000 y el gasto mas notable es el sueldo del empresario. Su punto de equilibrio esta en $174.035 diarios y sus ventas están en promedio en $440.000 diarios, lo cual nos demuestra una estabilidad en la microempresa.

Tabla 25. Ganancias o pérdidas por costos

	%	ESTUDIO COSTOS
VENTAS PROMEDIO MES	100%	$11.528.563
COSTOS VARIABLES (-)	45%	$5.164.140
MARGEN DE CONTRIBUCION (=)	55%	$6.364.422
COSTOS FIJOS Y GASTOS (-)	25%	$2.882.319
UTILIDAD	30%	$3.482.103

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

En el anterior cuadro podemos interpretar como en promedio mensual se obtiene una utilidad del 30%.

6.3.6 Área contable y financiera

6.3.6.1 Diagnóstico del área contable y financiera

Variables	Si	No
Maneja cuentas de la empresa	X	
Realiza Balance General		X
Realiza Estados de resultados		X
Calcula índices financieros		X

Como podemos observar en el cuestionario anterior, la microempresaria no maneja lo concerniente a la parte contable y financiera; sin embargo por iniciativa siempre ha asentado las cuentas de la empresa en un libro auxiliar.

6.3.6.2 Plan de mejoramiento

Se dio un breve repaso acerca de las cuentas que se debían manejar para llevar el control de la empresa, se enfatizó acerca de la importancia diaria de estos registros, ya que son la radiografía de cómo esta la empresa en este momento. Por tal razón se inició con los siguientes cambios:

-Realizar inventarios tanto de mercancías como de activos fijos

-Archivar los documentos concernientes al negocio
-Asentar diariamente tanto las entradas como las salidas de la empresa

6.3.6.3 Progresos del plan de mejoramiento

-Se realizan inventarios de mercancías
-Se asignó un punto determinado para el archivo de los documentos
-Se modificó el libro para registrar diariamente los movimientos de la empresa

Tabla 26. Comparación estudio de costos vs. estado de resultados

	%	ESTUDIO COSTOS GAN. O PERDIDAS	ESTADO DE GAN. O PERDIDAS COSTOS	%
VENTAS PROMEDIO MES	100,00%	11.200.000	11.528.563	100,00%
COSTOS VARIABLES (-)	44,80%	5.679.000	5.164.140	50,70%
MARGEN DE CONTRIBUCION (=)	55,20%	5.521.000	6.364.422	49,30%
COSTOS FIJOS Y GASTOS ADM. (-)	25,00%	2.882.319	2.882.319	25,70%
UTILIDAD	30,20%	2.638.681	3.482.103	23,60%

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Como podemos observar se realizo un estado de resultados y otro por costos en el cual se obtuvo resultados similares.

Tabla 27. Balance Inicial

Fundación Carvajal — BALANCE GENERAL INICIAL

NOMBRE DE LA EMPRESA	CHATARRERIA ALEX. A.			FECHA:	31-mar-09		
ACTIVOS				PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES				**PASIVOS CORRIENTES**			
CAJA	$650.000		8%	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS				OBLIGACIONES BANCARIAS	$12.747.371		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	$2.700.000		35%	PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR				ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA				OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO				PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO				IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIA	$4.339.500						
OTROS (cadena)							
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES →	A	$7.689.500	36%	**D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES** →	D	$12.747.371	100%
ACTIVOS FIJOS				**PASIVOS A LARGO PLAZO**			
MAQUINARIA Y EQUIPO	$4.785.000		35%	OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION				CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO		$4.785.000	35%				
MUEBLES Y ENSERES	$960.000		7%	**E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZ(** →	E		
DEPRECIACION							
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES		$960.000	7%	**TOTAL PASIVOS** →	E+F -G	$12.747.371	$1
EQUIPO DE COMPUTO	$1.000.000		7%				
DEPRECIACION							
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO		$1.000.000	7%				
VEHICULO	$7.000.000		51%				
DEPRECIACION				**PATRIMONIO**			
VALOR NETO VEHICULOS		$7.000.000	51%				
CONSTRUCCIONES				CAPITAL	$200.000		2%
DEPRECIACION				UTILIDADES ACUMULADAS	$8.487.129		98%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES				UTILIDADES DEL PERIODO			
TERRENOS							
B. TOTAL ACTIVOS FIJOS →	(1+2+3+4+5+6) B	$13.745.000	64%	**TOTAL PATRIMONIO**	D-G -H	$8.687.129	41%
OTROS ACTIVOS							
PAGOS POR ANTICIPADO							
OTROS							
C. TOTAL OTROS ACTIVOS →	C			**TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO** →	G+H+I	$21.434.500	100%
TOTAL ACTIVOS →	A+B+C -D	$21.434.500	100%				

Punto de equilibrio
Inicio
Estado de Ganancias o perdidas
Consolidado
Estado de Resultado tienda
Balance final

LIQUIDEZ CORRIENTE	$0,60
PRUEBA DE FUEGO	$0,26
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	59%
RAZON DE AUTONOMIA	41%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	30%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	16%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	40%
CAPITAL DE TRABAJO	-$ 5.057.871

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

El resultado que nos arroja el balance inicial, nos muestra un total de activos corrientes por$7.689.500 y unos pasivos corrientes de $12.747.371. La recomendación sugerida es refinanciar sus obligaciones para pasarlas a largo plazo y mejorar su flujo de caja.

Tabla 28. Comparación Balance inicial y Balance Final

	BALANCE INICIAL	BALANCE FINAL
LIQUIDEZ CORRIENTE	$ 0,60	$ 0,56
PRUEBA DE FUEGO	$ 0,26	$ 0,56
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	59,5%	59,2%
RAZON DE AUTONOMIA	40,5%	40,8%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	30,2%	93,4%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	16,2%	59,8%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	40,1%	146,5%
ROTACION DE MERCANCIAS		135

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

- Liquidez: la empresa tiene como pagar sus deudas a corto plazo.
- Prueba de Fuego: por cada peso que adeuda la empresa esta tiene 0.56 pesos para pagar. Esta bien ya que la empresaria reinvierte en el negocio constantemente.
- Razón de Endeudamiento: la empresa debe $59 por cada $100 de sus activos.
- Razón de Autonomía: 40.8% la empresa cuenta con capital para seguir en funcionamiento.
- Rentabilidad sobre Ventas: la empresa por cada $100 en ventas genera $93.5 de ganancia.
- Rentabilidad sobre Activos: la empresa por cada $100 del total de los activos que posee capitaliza $59.8
- Rentabilidad sobre Patrimonio: la empresa por cada $100 del total de su patrimonio produce $146.5
- Rotación de Mercancías: La rotación de su inventario es de 135 dias.

Tabla 29. Estado de Resultados

Fundación Carvajal

Inicio

ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS

EMPRESA CHATARRERIA ALEX A.

PERIODO DE 31-mar A 30-abr-09

VENTAS					
Ventas al Contado	$ 11.200.000		100%		
ventas a Crédito					
TOTAL DE VENTAS				A	$ 11.200.000
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO					
Inv. Inicial de Materia Prima					
Inv. Inicial de Producto en Proceso					
Inv. Inicial de Producto Terminado					
Inv. Inicial de Mercancías	$ 4.339.500				
TOTAL INVENTARIOS INICIALES		B	$ 4.339.500		
Compras de Materia Prima.					
Contado	$ 4.813.000				
Crédito					
Costos de Fabricación					
Salarios y prestaciones					
Costos producción					
TOTAL COSTOS DE FABRICACION		C	$ 4.813.000		
Inv. Final de Materia Prima					
Inv. Final de Producto en Proceso					
Inv. Final de Producto Terminado					
Inv. Final de Mercancías	$ 3.473.500				
TOTAL DE INVENTARIOS FINALES		D	$ 3.473.500		
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO				E	$ 5.679.000	51%
UTILIDAD BRUTA				F	$ 5.521.000	49%
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Salarios de Adm.	$ 2.882.319		100%		
Gastos Administración					
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION				G	$ 2.882.319	26%
UTILIDAD LIQUIDA				H	$ 2.638.681	24%

Inicio

Costo Materia prima utilizada	$4.813.000
Costo variable en $	$5.679.000
Costo variable en %	50,71%
Margen de contribución en %	49,29%
Costo variable en los costos de fabricación	
Costo variable en los salarios de fabricación	
Costos fijos y gastos	$2.882.319
Dias del periodo	30

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Una vez comparado los resultados de dos meses incluyendo compras, ventas y gastos se puede apreciar una utilidad de $2.638.681.

Tabla 30. Balance General Final

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL FINAL

Estado de resultado | Inicio | Mercadeo

NOMBRE DE LA EMPRESA	CHATARRERIA ALEX. A	FECHA:	30-abr-09

ACTIVOS				PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES				**PASIVOS CORRIENTES**			
CAJA	$3.420.000		50%	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS				OBLIGACIONES BANCARIAS	$12.220.230		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES				PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR				ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA				OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO				PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO				IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIAS	$3.473.500						
OTROS (cadena)							
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES →		$6.893.500	33%	**D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES** →		$12.220.230	100%
ACTIVOS FIJOS				**PASIVOS A LARGO PLAZO**			
MAQUINARIA Y EQUIPO	$4.785.000		35%	OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION				CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO		$4.785.000	35%				
MUEBLES Y ENSERES	$960.000		7%	**E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLA:** →			
DEPRECIACION							
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES		$960.000	7%	**TOTAL PASIVOS** →		$12.220.230	$1
EQUIPO DE COMPUTO	$1.000.000		7%				
DEPRECIACION							
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO		$1.000.000	7%				
VEHICULO	$7.000.000		51%				
DEPRECIACION				**PATRIMONIO**			
VALOR NETO VEHICULOS		$7.000.000	51%				
CONSTRUCCIONES				CAPITAL	$200.000		2%
DEPRECIACION				UTILIDADES ACUMULADAS	$8.487.129	Error en la contabilidad	101%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES				UTILIDADES DEL PERIODO	$2.638.681		31%
TERRENOS							
B.TOTAL ACTIVOS FIJOS →		$13.745.000	67%	**TOTAL PATRIMONIO** →		$8.418.270	41%
OTROS ACTIVOS							
PAGOS POR ANTICIPADO							
OTROS							
C.TOTAL OTROS ACTIVOS →				**TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO** →		$20.638.500	100%
TOTAL ACTIVOS		$20.638.500	100%				

	MICROEMPRESAS	TIENDAS
LIQUIDEZ CORRIENTE	$0,6	
PRUEBA DE FUEGO	$0,6	
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	59,2%	
RAZON DE AUTONOMIA	40,8%	
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	23,6%	
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	12,8%	
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	31,3%	
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR		
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR		
ROTACION DE MATERIAS PRIMAS		
ROTACION DE PRODUCTO TERMINADO		
ROTACION DE MERCANCIAS	21	
CAPITAL DE TRABAJO	-$5.326.730	

Tipo de empresa: Tiendas | Microempresas

Inicio

Fuente: HINCAPIE, Octavio, Diplomado formación de asesores, Fundación Carvajal, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

Tal y como se puede apreciar, hubo una disminución tanto en activos como en pasivos, siendo lo más representativo en los activos las cuentas por cobrar a clientes que fue la que disminuyó.

6.3.6 Área de mercadeo

6.3.6.1 Diagnóstico inicial de la empresa

La empresa maneja diferentes estrategias en el área de mercadeo como:

- Excelente atención al cliente
- Variedad de productos
- Precios accesibles

Carece de:

- Aviso publicitario
- Organización

6.3.6.2 Características del mercado

- Ubicación geográfica: la empresa está ubicada en la Calle 30 B Oeste No. 6-10, barrio vista hermosa contiguo al barrio terrón colorado.
- Descripción de los clientes: personas que buscan un variado surtido a bajo precio
- Políticas de venta: la política de venta del empresario es de contado y un porcentaje bajo de crédito.
- Políticas de servicio al cliente: los clientes son atendidos directamente por el empresario quien vela por la excelente atención al cliente.
- Análisis de la competencia: existen varios competidores cercanos pero por la variedad de productos que manejan, excelente servicio y bajos precios son fuertes en el sector.

6.3.6.3 Mejoras de mercadeo recomendadas

- Evaluar la satisfacción de los clientes en cuanto al servicio, diversidad y precio de los productos.
- Elaboración de un pendón para ser ubicado en un sitio estratégico donde sean más visibles.
- Elaboración de volantes para ser distribuidos en demoliciones y en el centro de la ciudad donde se concentra esta actividad.

6.3.6.4 Progreso en el plan de mejoramiento

- Para conocer la satisfacción de los clientes y la aceptación de los productos se realizaron 15 encuestas arrojando los siguientes resultados:

Satisfacción al cliente: 100%

Frecuencia de compra: 100 % recurrente

Percepción en los precios : buena 100%

Diversidad de productos : Variedad 100%

- Se solicitaron varias cotizaciones y diseños para la elaboración del pendón, siendo la muestra adjunta la implementada.

Fotografía 9. Diseño de pendón publicitario- Chatarrería Alex A.

Fuente: Villalobos, Jairo, Diseñador Grafico Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

- Igualmente se manejaron diferentes muestras para los volantes quedando implementado el arte adjunto. Aún no se han distribuido ya que no fue incluida la dirección y el teléfono, el cual están corrigiendo y entregado la semana del 15 de junio.

Fotografía 10. Diseño de volante publicitario- Chatarrería Alex A.

Fuente: Villalobos, Jairo, Diseñador Grafico Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de computador.

6.3.7 Área de producción

Por medio del programa de las 5S se realizó un diagnóstico al inmueble y al personal donde se pudo observar fallas en algunos de estos aspectos ya que faltaba organización y selección de la mercancía.

6.3.7.1 Progreso en el plan de mejoramiento

Se realizó una selección de la mercancía y se vendió por saldos lo que realmente no se podía mejorar. Igualmente se organizaron por estanterías los productos para que fuera más fácil y ameno la comercialización.

Fotografía 11. Antes de la aplicación de las 5S- Chatarrería Alex A.

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

Fotografía 12. Después de la aplicación de las 5S- Chatarrería Alex A.

Fuente: URUEÑA, Luz Edilma, pasantía Institucional, Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, 2009. 1 archivo de fotografía digital.

7. CONCLUSIONES

Después de finalizar este arduo trabajo, se puede llegar a la conclusión que esta dedicada y gratificante labor ofrece a los dueños de las microempresas la oportunidad de adquirir y/o recordar conocimientos simples y prácticos en lo concerniente al manejo de su negocio. Así mismo, brinda la posibilidad de mejorar día a día en las áreas involucradas, creando un mayor sentido de pertenencia al tener una clara visión acerca de lo que se necesita desarrollar o implementar para el logro de sus objetivos.

Es importante resaltar que pese a las diferentes ocupaciones y desconocimiento en algunos de los empresarios de estos importantes elementos, en la gran mayoría de los casos siempre mostraron interés y receptividad en los cambios sugeridos en aras de sacar adelante su empresa y contribuir con la labor social tan necesaria que aqueja estos sectores más vulnerables de la ciudad.

De igual manera la alianza realizada entre la Fundación Carvajal y la Universidad Autónoma de Occidente, contribuyó en la concientización y formación de personas con sentido de pertenencia por esta gran labor, para enfrentarse a una realidad social que es más sensible por los altos índices de pobreza y bajo nivel de escolaridad.

Cabe destacar la activa participación y entusiasmo de los microempresarios en el proceso de asesoría. Es muy gratificante observar su compromiso para con el mismo y su interés por seguir capacitándose en aras de mejorar sus negocios y calidad de vida para sí mismos y para sus familias.

8. RECOMENDACIONES

Con el fin de lograr en el futuro una asesoría integrada en aras de beneficiar al máximo a los microempresarios favorecidos en este gran programa, se sugiere a la Fundación Carvajal agrupar a los estudiantes de carreras complementarias para optimizar el tiempo y poder brindar una asesoría global que beneficie no solo a los estudiantes al enfrentarse a la realidad y poder vivenciar cada área como al empresario al poder obtener ayuda de primera mano de una manera eficaz.

Igualmente a la Universidad Autónoma de Occidente se propone el profundizar dentro de su pensum materias que puedan contribuir al estudiante para en el mañana ser un profesional integral en cada tarea que realice.

De igual manera es importante involucrar instituciones educativas y la empresa privada en general, para ampliar la cobertura y servicios a los muchos microempresarios no sólo de Cali, sino a nivel nacional ya que esto redunda en mejor calidad de vida y seguridad social para el país en general.

Se recomienda a los microempresarios seguir implementando los planes de acción propuestos para cada una de las áreas, así como continuar con el manejo de la contabilidad y la organización en todos los aspectos de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

CHURCHILL, Neil y Virginia Lewis. Las cinco etapas de crecimiento de las organizaciones. En: Biblioteca Harvard de Administración de Empresas. México: Publicaciones Ejecutivas, 1985, fascículo 386.

DEFINICION.DE, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://definicion.de/diagnostico/

http://www.dinero.com/noticias-estrategia/como-realizar-exito-reduccion-costos/59475.aspx

http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php

http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070501154535AAxJ2Qv

http://www.geiuma-oax.net/cursos/marco.pdf

http://www.colombiaaprende.edu.co/html/docentes/1596/fo-article-70250.pdf

INFOMIPYME.COM, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/inicioempresa/plandenegocio.htm

INFOMIPYME.COM, consultado el lunes 13 de abril de 2009 disponible en internet en http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/marketing/marketing.htm#_Toc55619300

http://contabilidadvisual.com/actualidad/a00.htm

http://www.scribd.com/doc/4765140/Pasos-para-formar-una-microempresa-nueva

http://www.dian.gov.co/content/ayuda/guia_rut1/content/main/manual/paginas/preguntas1.htm

http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/balancege.htm

Superintendencia de sociedades. Análisis de sector Comercio al por Menor (1995). Santafé de Bogotá, septiembre de 1996, p. 8.

PROCESO DE CONSTITUCIÓN UNA EMPRESA.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

"INFORME FINAL DE ASESORIAS MICROEMPRESARIOS FASE, EN ALIANZA CON LA FUNDACIÓN CARVAJAL"

LUCY URUEÑA M.
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA

CALI, 18 DE JUNIO DE 2009

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

VARIEDADES CRISTIAM

- DIAGNÓSTICO INICIAL
- PLAN DE MEJORAMIENTO
- RECOMENDACIONES

ÁREAS

Administrativa y Legal

Producción

Mercadeo

Contable y Financiera

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

RESEÑA HISTÓRICA

Inició como vendedora ambulante hace cinco años, por baja remuneración y arduo trabajo decide solicitar un crédito el cual fue aprobado.

Comienza con un pequeño local y escaso surtido. Hoy en día sostiene su hogar con las utilidades recibidas y espera en un tiempo no mayor a 3 años poseer una miscelánea bien establecida en un lugar estratégico.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA ADMINISTRATIVA Y LEGAL

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
Desconocimiento de herramientas administrativas como análisis DOFA.	Se realizó y se explicó la plantilla con el análisis DOFA para identificar donde estaba siendo fuerte y donde se podía mejorar.	Aprovechar las fortalezas y oportunidades detectadas en la plantilla y mejorar con base en lo aprendido en sus debilidades.
Carencia de Misión y Visión	Se creó la Misión y la Visión de la Empresa.	Trabajar arduamente por alcanzar los objetivos propuestos buscando el mejoramiento continuo.
Desinformación acerca de los deberes legales como empresa y pagos de los impuestos respectivos.	Se visitó la oficina de Industria y Comercio para conocer el estado actual y por fortuna aún no aparece inscrita.	Abrir una nueva Cámara y Comercio con su respectivo Industria y Comercio aprovechando que aún no esta reportada e iniciar legalmente con su microempresa.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA DE PRODUCCIÓN

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
No se realizaba programa de las 5S (Selección, Orden, Aseo Higiene y Salud, Autodisciplina)	Durante varios días, se realizó limpieza del local, logrando con ello seleccionar lo útil de lo inútil. Así mismo, se optimizó el espacio y se logró mejorar la exhibición de sus productos.	Continuar con las buenas prácticas de limpieza y orden para crear un ambiente confortable y llamativo tanto para sus cliente como para su familia.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA DE MERCADEO

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
No se conocía el grado de satisfacción de los clientes en cuánto atención, diversidad de productos y precios.	Se realizaron encuestas para conocer la satisfacción, necesidades y expectativas de los clientes, arrojando en ella una respuesta positiva en cuanto a variedad y precios. En lo referente a la atención al cliente se debe mejorar por parte de los empleados.	Velar por mantener un variado surtido, obtener beneficios con los proveedores para trasladar descuentos al cliente final para obtener fidelización. Mejorar la atención al cliente por parte de los empleados.
Carece de una organizada exhibición de productos.	Se identificaron cada uno de los elementos del Marketing Mix. Así mismo, se aprovechó la implementación del programa de las 5S para mejorar la exhibición de forma segmentada y llamativa.	Continuar con las recomendaciones implementadas en el transcurso de la asesoría, logrando con ello la preferencia e impacto de sus clientes .
Carece de aviso publicitario	Teniendo en cuenta los planes de la empresaria y para no generar un sobrecosto no se recomendó el cambio de aviso ni manejo de otra ayuda como volantes o tarjetas de presentación.	Se sugiere el cambio de inmueble ya que la empresaria no se siente a gusto por el sobrecosto que genera para ella, la inseguridad y por no tener la posibilidad de vivir ahí mismo.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
No se identificaban costos y gastos fijos y variables	Apoyados en la plantilla de la Fundación Carvajal, fueron separados y explicados.	Buscar reducir costos por intermedio del personal que labora para la empresa y cambiar de ubicación.
No conocían acerca de punto de equilibrio	Se costearon los productos y se revisaron ventas para determinar lo mínimo que deberían vender para obtener utilidad.	Velar por el aumento en las ventas y mejorar condiciones de negociación con los proveedores.
No se realizaban Inventarios	Elaboración de 2 inventarios (Inicial y Final) con el Empresario donde se le enfatizó acerca de la importancia para control del negocio.	Realización de inventarios mensuales.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
Carencia archivo de CxP	Se instauró archivo para mejor control	Continuar con el archivo
Carencia de relación de activos	Se manejó relación de activos	Actualización continua
No existía Estado de Resultados	Se elaboraron 2 balances para poder comparar el comportamiento entre dos meses. Así mismo, con el estado de resultados se pudo identificar que existe ganancia en su negocio pero que se puede mejorar.	Reducir los costos fijos para mejorar su utilidad y tener pleno control del negocio.
No se manejaban Razones Financieras	Explicación de las razones financieras para que pueda ser comprendido un balance.	Seguimiento.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

TIENDA JF

- DIAGNÓSTICO INICIAL
- PLAN DE MEJORAMIENTO
- RECOMENDACIONES

ÁREAS

Administrativa y Legal

Producción

Mercadeo

Contable y Financiera

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

RESEÑA HISTÓRICA

Hace 4 años la señora Maruja Chito, decidió ser empresaria puesto que le quedaba bastante tiempo libre y su esposo no la dejaba salir a trabajar externamente y fue así como con un capital de $300.000 le dice a su esposo que va a iniciar con un negocio en su casa. Es una ama de casa responsable, organizada, con grandes sueños y ganas de salir adelante.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA ADMINISTRATIVA Y LEGAL

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
Desconocimiento de herramientas administrativas como análisis DOFA.	Se realizó y se explicó la plantilla con el análisis DOFA para identificar donde estaba siendo fuerte y donde se podía mejorar.	Aprovechar las fortalezas y oportunidades detectadas en la plantilla y mejorar con base en lo aprendido en sus debilidades.
Carencia de Misión y Visión	•Se creó la Misión y Visión de la Empresa.	Trabajar arduamente por alcanzar los objetivos propuestos buscando el mejoramiento continuo.
Si conoce los deberes legales, pero no puede manejarlos ya que la dueña de la vivienda no le permite los documentos necesarios para la legalización.	Se habló con la dueña para aclararle que ante una eventualidad de cambio de vivienda, ella puede solicitar nuevamente el cambio de comercial a residencial pero se niega a concederlo.	Insistir con la consecución de los documentos ya que el riesgo de no tener los papeles en regla puede generar el cierre del establecimiento. De no lograrlo, la recomendación es cambiar de vivienda para no verse perjudicada.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA DE PRODUCCIÓN

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
Desconocimiento del programa 5S, sin embargo lo empíricamente maneja.	Se informó acerca del programa de las 5S y se realizó un diagnóstico tanto al inmueble como al personal donde se pudo observar buen manejo del programa; sin embargo en algunos aspectos de orden se enfatizó.	Continuar con las buenas prácticas de limpieza y orden.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA DE MERCADEO

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
No se conocía el grado de satisfacción de los clientes en cuánto atención, diversidad de productos y precios.	Se realizaron encuestas para conocer la satisfacción, necesidades y expectativas de los clientes, arrojando en ella una respuesta positiva en cuanto a variedad y precios y atención al cliente.	Velar por mantener un variado surtido, obtener beneficios con los proveedores para trasladar descuentos al cliente final para obtener fidelización.
Desconocimiento del Marketing Mix. Sin embargo de acuerdo a su espíritu emprendedor lo maneja indirectamente.	Se identificaron cada uno de los elementos del Marketing Mix. Se sugirió dejar una estantería para combos promocionales.	Continuar con el manejo de los elementos de mercadeo e implementar los combos promocionales.
Aviso de poca visibilidad	Se habló con uno de los proveedores para lograr identificación del punto de venta pero con poca esperanza.	Hablar con Bavaria para obtener imagen e identificación del establecimiento.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
No se identificaban costos y gastos fijos y variables	Apoyados en la plantilla de la Fundación Carvajal, fueron separados y explicados.	Continuar como viene trabajando ya que tiene buen manejo de su Empresa.
No conocían acerca de punto de equilibrio	Se costearon los productos y se revisaron ventas para determinar lo mínimo que deberían vender para obtener utilidad.	Velar por el aumento en las ventas y mejorar condiciones de negociación con los proveedores.
No se realizaban Inventarios	Elaboración de 2 inventarios (Inicial y Final) con el Empresario donde se le enfatizó acerca de la importancia para control del negocio.	Realización de inventarios mensuales.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
Carencia archivo de CxP	Se instauró archivo para mejor control	Continuar con el archivo
Carencia de relación de activos	Se manejó relación de activos	Actualización continua
No existía Estado de Resultados	Se elaboraron 2 balances para poder comparar el comportamiento entre dos meses. Así mismo, con el estado de resultados se pudo identificar que existe ganancia en su negocio.	Continuar con las buenas prácticas ya que es un negocio muy próspero. Sin embargo se podría mejorar la utilidad al comprar en mayor cantidad pero disminuiría flujo de caja que puede ser utilizado en mayor variedad de productos.
No se manejaban Razones Financieras	Explicación de las razones financieras para que pueda ser comprendido un balance.	Seguimiento.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

CHATARRERIA ALEX A.

- DIAGNÓSTICO INICIAL
- PLAN DE MEJORAMIENTO
- RECOMENDACIONES

ÁREAS

Administrativa y Legal

Producción

Mercadeo

Contable y Financiera

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

RESEÑA HISTÓRICA

La señora Deisy Yilombo, en el año 2003, a raíz de la perdida de trabajo del esposo y por asesoría de un amigo de ellos inician la compra y venta de artículos de segunda con un capital de cien mil pesos.

Son personas muy receptivas y colaboradoras.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA ADMINISTRATIVA Y LEGAL

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
Desconocimiento de herramientas administrativas como análisis DOFA.	Se realizó y se explicó la plantilla con el análisis DOFA para identificar donde estaba siendo fuerte y donde se podía mejorar.	Aprovechar las fortalezas y oportunidades detectadas en la plantilla y mejorar con base en lo aprendido en sus debilidades.
Carencia de Misión y Visión	Se creó la Misión y la Visión de la Empresa.	Trabajar arduamente por alcanzar los objetivos propuestos buscando el mejoramiento continuo.
Desinformación acerca de los deberes legales como empresa y pagos de los impuestos respectivos.	Se visitó la oficina de Industria y Comercio para conocer la situación actual y aparece debiendo las declaraciones de los años de inscripción. (3 años)	Diligenciar los formularios respectivos de la declaración de impuesto y buscar un plazo para la cancelación tanto de los impuestos como de la multa (2.5%).

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA DE PRODUCCIÓN

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
No se realizaba programa de las 5S (Selección, Orden, Aseo Higiene y Salud, Autodisciplina)	Por medio del programa de las 5S se realizó un diagnóstico al inmueble y al personal donde se pudo observar fallas en algunos de estos aspectos ya que faltaba organización y selección de la mercancía.	Se realizó una selección de la mercancía y se vendió por saldos lo que realmente no se podía mejorar. Igualmente se organizaron por estanterías los productos para que fuera más fácil y amena la comercialización.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA DE MERCADEO

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
No se conocía el grado de satisfacción de los clientes en cuánto atención, diversidad de productos y precios.	Se realizaron encuestas para conocer la satisfacción, necesidades y expectativas de los clientes, arrojando en ella una respuesta positiva en cuanto a variedad, precios y excelente atención al cliente	Velar por mantener un variado surtido, obtener beneficios con los proveedores para trasladar descuentos al cliente final para obtener fidelización.
Desconocimiento del Marketing Mix.	Se identificaron cada uno de los elementos del Marketing Mix. Se diseñaron volantes para darse a conocer mejor.	Repartir volantes en puntos estratégicos del centro de la ciudad y en demoliciones. Manejar el mejoramiento continuo.
Carece de aviso publicitario	Se diseñó un pasacalle para ser ubicado en la reja principal; igualmente un pendón señalizando desde la avenida la ubicación de la chatarrería.	Ubicarlo y velar por la imagen.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
No se identificaban costos y gastos fijos y variables	Apoyados en la plantilla de la Fundación Carvajal, fueron separados y explicados.	Buscar reducir costos por intermedio de negociación con proveedores y disminuir servicios públicos. Igualmente bajar su nivel de endeudamiento y mejorar el flujo de caja al vender la cartera.
No conocían acerca de punto de equilibrio	Se costearon los productos y se revisaron ventas para determinar lo mínimo que deberían vender para obtener utilidad.	Velar por el aumento en las ventas y mejorar condiciones de negociación con los proveedores.
No se realizaban Inventarios	Elaboración de 2 inventarios (Inicial y Final) con el Empresario donde se le enfatizó acerca de la importancia para control del negocio.	Realización de inventarios mensuales.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DIAGNÓSTICO INICIAL	PLAN DE MEJORAMIENTO	RECOMENDACIONES
Carencia archivo de CxP	Se instauró archivo para mejor control	Continuar con el archivo
Carencia de relación de activos	Se manejó relación de activos	Actualización continua
No existía Estado de Resultados	Se elaboraron 2 balances para poder comparar el comportamiento entre dos meses. Así mismo, con el estado de resultados se pudo identificar que existe ganancia en su negocio.	Continuar con las buenas prácticas ya que es un negocio muy próspero. Sin embargo se podría mejorar la utilidad al comprar en mayor cantidad pero disminuiría flujo de caja que puede ser utilizado en mayor variedad de productos.
No se manejaban Razones Financieras	Explicación de las razones financieras para que pueda ser comprendido un balance.	Seguimiento.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal

Abriéndole caminos a la equidad

GRACIAS!!!

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

MISIÓN
VARIEDADES CRISTIAM

Proveer a nuestros socios de negocios productos de excelente calidad, variedad y bajo precio en un ambiente cómodo y confortable que contribuya a la fidelización y satisfacción de nuestros clientes.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

VISIÓN VARIEDADES CRISTIAM

En el 2010 Variedades Cristiam estará posicionada y ubicada estratégicamente para satisfacer las necesidades de los clientes apoyada en el excelente servicio que se brindará al contar con personal capacitado para cumplir dicha función.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DOFA VARIEDADES CRISTIAM

ANALISIS INTERNO	
DEBILIDADES	**FORTALEZAS**
No tienen definidos los propósitos organizacionales	Precios competitivos
Desmotivación	Buena planeación en las compras
Falta de Control	Diversidad en el surtido
No se maneja publicidad	
Desconocimiento total de las 5S	
Deficiente manejo de servicio al cliente por parte de la colaboradora	
Manejo inadecuado de nómina	

ANALISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
Buen manejo crediticio para reorganización del local	Inseguridad del sector
Posibilidad de traslado a sector con presencia menor de competencia	Fuerte presencia de competidores

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal

Abriéndole caminos a la equidad

Antes

Después

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal

Abriéndole caminos a la equidad

ENCUESTA DE SATISFACCION AL CLIENTE

NOMBRE Mónica Ospina FECHA_____

1. **CON QUE FRECUENCIA VISITA EL PUNTO DE VENTA?**

Diario____ Semanal_____ Quincenal_____ Rara Vez_____

2. **CON FRECUENCIA ENCUENTRA LO QUE NECESITA?**

Siempre X Algunas veces_____ Nunca_____

3. **COMO CALIFICA LA ATENCION AL CLIENTE?**

Buena X Regular_____ Mala_____

Porque? Buena disposición, amabilidad

4. **SI PUDIERA REALIZAR UN CAMBIO TANTO EN LO FISICO COMO EN LA ATENCION AL CLIENTE, QUE MEJORARÍA Y POR QUE?**

Nada, pienso q' todo lo tiene muy bien organizado

5. **SE ENCUENTRA A GUSTO CON LOS PRECIOS QUE SE MANEJAN EN EL PUNTO DE VENTA?**

SI X NO_____ Porqué?_____

6. **RECOMENDARIA NUESTRO PUNTO DE VENTA CON SUS AMIGOS?**

SI X NO_____ Porqué? Por la variedad en el surtido y la buena atención.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

COSTOS Y GASTOS FIJOS Y VARIABLES VARIEDADES CRISTIAM

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS DE ADMINISTRACION	$ 280.000	36,5%
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
SUELDO EMPRESARIO	$ 596.500	78,0%
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	$ 5.208	0,7%
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO		
DEPRECIACION VEHICULOS		
TRANSPORTE ADMINISTRATIVO		
GASTOS DE PAPELERIA	$ 3.000	0,4%
GASTOS DE PROPAGANDA		
MANTENIMIENTO VEHICULO		
ARRENDAMIENTO OFICINA O LOCAL		
SERVICIOS PUBLICOS OFICINA O LOCAL		
TELEFONO, INTERNET		
CELULAR	$ 530.000	69,3%
GASTOS FINANCIEROS	$ 65.722	8,6%
CAFETERIA		
ASEO		
IMPUESTOS		
VIGILANCIA	$ 4.000	0,5%
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 1.484.430	194,2%

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

FECHA 23-abr-09

COSTOS FIJOS

SUELDOS FIJOS DE PRODUCCION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPOS	$ 5.083	0,7%
DEPRECIACION LOCALES		
ARRENDAMIENTO		
SERVICIOS PUBLICOS	$ 75.000	9,8%
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		
TRANSPORTE DE PRODUCCION		
INSUMOS Y OTROS		
TOTAL COSTOS FIJOS	$ 80.083	10,5%

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

COSTEO DE PRODUCTO Y PUNTO DE EQUILIBRIO VARIEDADES CRISTIAM

No	PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE CONTRIBUCION EN $	MARGEN DE CONTRIBUCION EN %
1	Bolsas de regalo	$ 300	$ 1.000	$ 700	70%
2	Peluche Grande	$ 80.000	$ 160.000	$ 80.000	50%
3	Peluche Mediano	$ 50.000	$ 100.000	$ 50.000	50%
4	Peluche pequeño	$ 15.000	$ 30.000	$ 15.000	50%
5	Removedor Azul	$ 650	$ 1.000	$ 350	35%
6	Gancho cabello	$ 100	$ 300	$ 200	67%
7	Afiches grandes	$ 1.800	$ 3.500	$ 1.700	49%
8	Afiche mediano	$ 800	$ 1.500	$ 700	47%
9	Papel Higiénico señorial	$ 396	$ 500	$ 104	21%
10	Paleta Agua JC	$ 80	$ 150	$ 70	47%
11	Shampoo sobre	$ 350	$ 500	$ 150	30%
12	Desodorante sobre	$ 550	$ 700	$ 150	21%
13	Chocococo JC	$ 430	$ 600	$ 170	28%
14	Chocococo Congelado	$ 1.000	$ 1.200	$ 200	17%
15	Helado vaso 1 bola	$ 350	$ 700	$ 350	50%
16	Helado vaso 2 bolas	$ 650	$ 1.200	$ 550	46%
17	Gel ego	$ 1.600	$ 2.000	$ 400	20%
18	Gel Bacbua	$ 425	$ 600	$ 175	29%
19	Esmalte claudia tapa azul pequeño	$ 400	$ 600	$ 200	33%
20	Esmalte claudia tapa azul grande	$ 650	$ 1.000	$ 350	35%
21	Bombombum	$ 142	$ 200	$ 58	29%
22	Extensiones cabello	$ 3.800	$ 5.000	$ 1.200	24%
23	Polvo cara	$ 1.700	$ 2.200	$ 500	23%
24	Jabón rey	$ 950	$ 1.200	$ 250	21%
25	Café Aguila roja	$ 1.600	$ 2.000	$ 400	20%
	TOTALES	$ 163.723	$ 317.850	$ 153.927	

PUNTO DE EQUILIBRIO	$ 1.577.681	$ 52.589

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

BALANCE INICIAL VARIEDADES CRISTIAM

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL INICIAL

NOMBRE DE LA EMPRESA: VARIEDADES CRISTIAM — FECHA: [illegible]

ACTIVOS				PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES				**PASIVOS CORRIENTES**			
CAJA	$ [illegible]		[illegible]	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS				OBLIGACIONES BANCARIAS	$ 2.000.000		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES				PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR				ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA				OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO				PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO				IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIA	$ 2.335.159						
OTROS [illegible]							
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES →	A	$ 3.335.159	74%	B. TOTAL PASIVOS CORRIENTES →	C	$ 2.000.000	100%
ACTIVOS FIJOS				**PASIVOS A LARGO PLAZO**			
MAQUINARIA Y EQUIPO	$ 510.000		45%	OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION				CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO		$ 510.000	45%				
MUEBLES Y ENSERES	$ 625.000		55%	E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO →	F		
DEPRECIACION							
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES	2	$ 625.000	55%	TOTAL PASIVOS →	E-F -G	$ 2.000.000	[illegible]
EQUIPO DE COMPUTO							
DEPRECIACION							
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO	3						
VEHICULO							
DEPRECIACION				**PATRIMONIO**			
VALOR NETO VEHICULOS	4						
CONSTRUCCIONES				CAPITAL	$ [illegible]		44%
DEPRECIACION				UTILIDADES ACUMULADAS	$ 1.268.059		56%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES	5			UTILIDADES DEL PERIODO			
TERRENOS	6						
D. TOTAL ACTIVOS FIJOS →	(1+2+3+4+5+6)	D	$ 1.135.000	TOTAL PATRIMONIO	D-G -H	$ 2.268.059	55%
OTROS ACTIVOS							
PAGOS POR ANTICIPADO							
OTROS							
C. TOTAL OTROS ACTIVOS →		C		TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO →	G-H-I	$ 4.268.059	100%
TOTAL ACTIVOS →	A-D-C	-D	$ 4.268.059				

Punto de equilibrio
Inicio
Estado de Cartera o pendiente
Consolidado
Estado de Resultado trends
Balance final

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

BALANCE FINAL VARIEDADES CRISTIAM

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL FINAL

Estado de resultado | Inicio | Mercadeo

NOMBRE DE LA EMPRESA | FECHA: 26-abr-09

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

CAJA	$105.000		4%
BANCOS			
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR			
INVENTARIO MATERIA PRIMA			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO			
INVENTARIO DE MERCANCIAS	$2.870.252		
OTROS (codena)			
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES →	A	$2.975.252	71%

ACTIVOS FIJOS

MAQUINARIA Y EQUIPO	$610.000		49%
DEPRECIACION			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO	1.	$610.000	49%
MUEBLES Y ENSERES	$625.000		51%
DEPRECIACION			
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES	2.	$625.000	51%
EQUIPO DE COMPUTO			
DEPRECIACION			
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO	3.		
VEHICULO			
DEPRECIACION			
VALOR NETO VEHICULOS	4.		
CONSTRUCCIONES			
DEPRECIACION			
VALOR NETO CONSTRUCCIONES	5.		
TERRENOS			
B. TOTAL ACTIVOS FIJOS →	(1+2+3+4+5) B	$1.235.000	29%

OTROS ACTIVOS

PAGOS POR ANTICIPADO			
OTROS			
C. TOTAL OTROS ACTIVOS →	C		
TOTAL ACTIVOS	A+B+C -D	$ 4.210.252	100%

PASIVOS

PASIVOS CORRIENTES

SOBREGIROS BANCARIOS			
OBLIGACIONES BANCARIAS	$1.600.000		100%
PROVEEDORES			
ANTICIPOS RECIBIDOS			
OTRAS OBLIGACIONES			
PRESTACIONES SOCIALES			
IMPUESTOS POR PAGAR			
D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES →	E	$1.600.000	100%

PASIVOS A LARGO PLAZO

OBLIGACIONES BANCARIAS			
CUENTAS POR PAGAR			
E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO →	F		
TOTAL PASIVOS →	E+F -G	$ 1.600.000	$0

PATRIMONIO

CAPITAL	$1.000.000		38%
UTILIDADES ACUMULADAS	$1.268.059	Error en la contabilidad	49%
UTILIDADES DEL PERIODO	$457.592		18%
TOTAL PATRIMONIO →	D-G -H	$ 2.610.252	62%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO →	G+H-I	$ 4.210.252	100%

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ESTADO DE RESULTADOS VARIEDADES CRISTIAM

Fundación Carvajal

Balance general inicial | Inicio | Balance General final

ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS

EMPRESA: VARIEDADES CRISTIAM
PERIODO DE: 02-abr A ######

VENTAS

Ventas al Contado	$ 2.350.000	100%		
ventas a Crédito				
TOTAL DE VENTAS			A	$ 2.350.000

COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO

Inv. Inicial de Materia Prima			
Inv. Inicial de Producto en Proceso			
Inv. Inicial de Producto Terminado			
Inv. Inicial de Mercancías	$ 2.936.159		
TOTAL INVENTARIOS INICIALES		B	$ 2.936.159

Compras de Materia Prima.

Contado	$ 950.000		
Crédito			

Costos de Fabricación

Salarios y prestaciones			
Costos producción			
TOTAL COSTOS DE FABRICACION		C	$ 950.000

Inv. Final de Materia Prima			
Inv. Final de Producto en Proceso			
Inv. Final de Producto Terminado			
Inv. Final de Mercancías	$ 2.870.252		
TOTAL DE INVENTARIOS FINALES		D	$ 2.870.252

COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO	E	$ 1.015.908	43%
UTILIDAD BRUTA	F	$ 1.334.092	57%

GASTOS DE ADMINISTRACION

Salarios de Adm.	$ 596.500	68%		
Gastos Administración	$ 280.000	32%		
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			G	$ 876.500	37%
UTILIDAD LIQUIDA			H	$ 457.592	19%

Inicio

Costo Materia prima utilizada	$950.000
Costo variable en $	$1.015.908
Costo variable en %	43,23%
Margen de contribución en %	56,77%
Costo variable en los costos de fabricación	
Costo variable en los salarios de fabricación	
Costos fijos y gastos	$876.500
Días del periodo	30

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

MISIÓN TIENDA JF

Ofrecer a los clientes un amplio portafolio de productos, vinculando a los proveedores con promociones y descuentos que puedan ser trasladados al consumidor final, generando fidelización y posicionamiento de la empresa.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

VISIÓN TIENDA JF

Tienda JF en el 2010 será reconocida a nivel local por un manejo integral tanto en la parte logística como atención personalizada que conlleve a satisfacer las necesidades de los clientes.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DOFA TIENDA JF

ANALISIS INTERNO	
DEBILIDADES	**FORTALEZAS**
No tienen definidos los propósitos organizacionales	Precios competitivos
No se maneja publicidad	Buena planeación en las compras
No tener vinculación legal de la empresa	Diversidad en el surtido
No llevar control diario de ventas	Manejo del programa 5S
	Motivación
	Excelente manejo de servicio al cliente

ANALISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
Buen manejo crediticio para posibilidad de expansión de su empresa	Inseguridad del sector
Reconocimiento de su empresa por el excelente servicio, precios bajos y variedad en el surtido	

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal

Abriéndole caminos a la equidad

Antes

Después

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

COSTOS Y GASTOS FIJOS VARIABLES TIENDA JF

Fundación Carvajal

FECHA 17-abr-09

COSTOS FIJOS

SUELDOS FIJOS DE PRODUCCION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPOS		
DEPRECIACION LOCALES		
ARRENDAMIENTO		
SERVICIOS PUBLICOS	$ 68.000	14,0%
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		
TRANSPORTE DE PRODUCCION		

INSUMOS Y OTROS

TOTAL COSTOS FIJOS	$ 68.000	14,0%

Personal	Tiempo

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS DE ADMINISTRACION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
SUELDO EMPRESARIO	$ 460.750	95,1%
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	$ 10.175	2,1%
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO		
DEPRECIACION VEHICULOS		
TRANSPORTE ADMINISTRATIVO		
GASTOS DE PAPELERIA		
GASTOS DE PROPAGANDA		
MANTENIMIENTO VEHICULO		
ARRENDAMIENTO OFICINA O LOCAL	$ 100.000	20,6%
SERVICIOS PUBLICOS OFICINA O LOCAL		
TELEFONO, INTERNET	$ 18.000	3,7%
CELULAR	$ 150.000	31,0%
GASTOS FINANCIEROS	$ 45.472	9,4%
CAFETERIA		
ASEO		
IMPUESTOS		
VIGILANCIA		
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 784.397	161,9%

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 852.397

OTROS INGRESOS

CELULAR	$ 368.000	
ARRIENDOS		
RECICLAJE		
MAQUINITAS		
CHANCE		
TOTAL OTROS INGRESOS	$ 368.000	43%

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION NETO	$ 484.397

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

COSTEO DE PRODUCTO Y PUNTO DE EQUILIBRIO TIENDA JF

Fundación Carvajal

MARGEN DE CONTRIBUCION PARA UNA TIENDA

Inicio | Activos fijos inicial

FECHA: Abril 18 de 2009

No	PRODUCTO	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPRA	MARGEN DE CONTRIBUCION EN $	MARGEN DE CONTRIBUCION EN %
1	Cerveza Poker	$ 1.300	$ 950	$ 350	26,92%
2	Huevos	$ 300	$ 213	$ 87	29,00%
3	Leche El Rodeo	$ 6.500	$ 5.300	$ 1.200	18,46%
4	Aceite Suramericana X 1000	$ 4.400	$ 3.500	$ 900	20,45%
5	Papel Scott 2 en 1	$ 1.200	$ 820	$ 380	31,67%
6	Ducales	$ 3.200	$ 2.400	$ 800	25,00%
7	Cigarrillo Boston	$ 200	$ 85	$ 115	57,50%
8	Harina de Trigo	$ 1.500	$ 1.050	$ 450	30,00%
9	Sal	$ 500	$ 320	$ 180	36,00%
10	Aperitivo sello dorado	$ 2.000	$ 1.350	$ 650	32,50%
11	Ariel x 500	$ 3.500	$ 2.800	$ 700	20,00%
12	Pañales Grande	$ 800	$ 450	$ 350	43,75%
13	Limpido Clorox	$ 1.100	$ 800	$ 300	27,27%
14	Azucar	$ 1.000	$ 800	$ 200	20,00%
15	Arroz roa	$ 1.500	$ 1.200	$ 300	20,00%
16	Tostada Sanin	$ 1.000	$ 775	$ 225	22,50%
17	Café Bemoka 1/4	$ 2.000	$ 1.620	$ 380	19,00%
18	Gaseosa Litron	$ 1.800	$ 1.400	$ 400	22,22%
19	Toallas Stayfree	$ 300	$ 170	$ 130	43,33%
20	Shampoo Sedal	$ 600	$ 350	$ 250	41,67%

	MAYORES O IGUALES 25%		MENORES 25%		
No	PRODUCTO	%	PRODUCTO	%	No
1	Cerveza Poker	26,92%			1
2	Huevos	29,00%			2
3			Leche El Rodeo	18,46%	3
4			Aceite Suramericana X 1000	20,45%	4
5	Papel Scott 2 en 1	31,67%			5
6	Ducales	25,00%			6
7	Cigarrillo Boston	57,50%			7
8	Harina de Trigo	30,00%			8
9	Sal	36,00%			9
10	Aperitivo sello dorado	32,50%			10
11			Ariel x 500	20,00%	11
12	Pañales Grande	43,75%			12
13	Limpido Clorox	27,27%			13
14			Azucar	20,00%	14
15			Arroz roa	20,00%	15
16			Tostada Sanin	22,50%	16
17			Café Bemoka 1/4	19,00%	17
18			Gaseosa Litron	22,22%	18
19	Toallas Stayfree	43,33%			19
20	Shampoo Sedal	41,67%			20
	TOTAL	424,61%	TOTAL	162,64%	

424,61%	÷	12	=	35,38%	
TOTAL MAYORES O IGUALES AL 25%		PRODUCTOS		PROMEDIO	
35,38%	+	162,64%	=	198,02%	
PROMEDIO MAYORES O IGUALES AL 25%		TOTAL MENORES DEL 25%		TOTAL	
198,02%	÷	9	=	22,00%	
TOTAL MARGENES		NUMERO DE PRODUCTOS MENORES DEL 25% + 1		MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO DE LA TIENDA	

Inicio

PUNTO DE EQUILIBRIO	$ 2.201.552	$ 73.385

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

BALANCE INICIAL TIENDA JF

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL INICIAL

NOMBRE DE LA EMPRESA	TIENDA JF	FECHA:	Marzo 28-03

ACTIVOS				PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES				**PASIVOS CORRIENTES**			
CAJA	$ 518.000		6%	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS	$ 2.000.000		41%	OBLIGACIONES BANCARIAS	$ 3.142.664		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	$ 587.950		6%	PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR				ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA				OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO				PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO				IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIA	$ 2.226.578						
OTROS (cuales)							
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES →	A	$ 4.843.328	88%	**B. TOTAL PASIVOS CORRIENTES** →	B	$ 3.142.664	100%
ACTIVOS FIJOS				**PASIVOS A LARGO PLAZO**			
MAQUINARIA Y EQUIPO				OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION				CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO				**E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO** →	E		
MUEBLES Y ENSERES	$ 1.221.000		100%				
DEPRECIACION							
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES	$ 1.221.000		100%	**TOTAL PASIVOS** →	E-F -G	$ 3.142.664	41
EQUIPO DE COMPUTO							
DEPRECIACION							
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO							
VEHICULO							
DEPRECIACION				**PATRIMONIO**			
VALOR NETO VEHICULOS							
CONSTRUCCIONES				CAPITAL	$ 500.000		18%
DEPRECIACION				UTILIDADES ACUMULADAS	$ 2.422.267		59%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES				UTILIDADES DEL PERIODO			
TERRENOS							
D. TOTAL ACTIVOS FIJOS →	(1-2-3-4-5-6) D	$ 1.221.000	28%	**TOTAL PATRIMONIO**	D-G -H	$ 2.922.267	48%
OTROS ACTIVOS							
PAGOS POR ANTICIPADO							
OTROS							
C. TOTAL OTROS ACTIVOS →	C			**TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO** →	G-H-I	$ 6.064.928	100%
TOTAL ACTIVOS →	A-D-C -I	$ 6.064.928	100%				

LIQUIDEZ CORRIENTE	$ 1,54
PRUEBA DE FUEGO	$ 0,83
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	52%
RAZON DE AUTONOMIA	48%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	13%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	11%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	23%
CAPITAL DE TRABAJO	$ 1.701.267

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

BALANCE FINAL TIENDA JF

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL FINAL

Estado de resultado | Inicio | Mercadeo

NOMBRE DE LA EMPRESA: TIENDA JF — FECHA: 28-abr-09

ACTIVOS				PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES				**PASIVOS CORRIENTES**			
CAJA	$ 612.492		11%	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS	$ 2.200.000		40%	OBLIGACIONES BANCARIAS	$ 2.896.000		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	$ 431.000		8%	PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR				ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA				OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO				PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO				IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIAS	$ 2.218.828						
OTROS (cadena)							
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		$ 5.462.320	81%	D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES		$ 2.896.000	100%
ACTIVOS FIJOS				**PASIVOS A LARGO PLAZO**			
MAQUINARIA Y EQUIPO				OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION				CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO							
MUEBLES Y ENSERES	$ 1.241.000		100%	E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO			
DEPRECIACION							
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES	$ 1.241.000		100%	TOTAL PASIVOS		$ 2.896.000	$ 0
EQUIPO DE COMPUTO							
DEPRECIACION							
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO							
VEHICULO							
DEPRECIACION				**PATRIMONIO**			
VALOR NETO VEHICULOS							
CONSTRUCCIONES				CAPITAL	$ 300.000		8%
DEPRECIACION				UTILIDADES ACUMULADAS	$ 2.622.267	Error en la contabilidad	69%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES				UTILIDADES DEL PERIODO	$ 3.329.700		87%
TERRENOS							
B. TOTAL ACTIVOS FIJOS (1+2+3+4+5)		$ 1.241.000	19%	TOTAL PATRIMONIO		$ 3.807.320	57%
OTROS ACTIVOS							
PAGOS POR ANTICIPADO							
OTROS							
C. TOTAL OTROS ACTIVOS				TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		$ 6.703.320	100%
TOTAL ACTIVOS		$ 6.703.320	100%				

	MICROEMPRESAS	TIENDAS
LIQUIDEZ CORRIENTE		$1,9
PRUEBA DE FUEGO		$1,9
RAZON DE ENDEUDAMIENTO		43,2%
RAZON DE AUTONOMIA		56,8%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS		
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS		-0,12%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO		-0,20%
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR		
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR		
ROTACION DE MATERIAS PRIMAS		
ROTACION DE PRODUCTO TERMINADO		
ROTACION DE MERCANCIAS		
CAPITAL DE TRABAJO		$2.566.320

Tipo de empresa
- Tienda
- Microempresa

Inicio

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ESTADO DE RESULTADOS TIENDA JF

Fundación Carvajal

Balance general inicial | Inicio | Balance General final

ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS

EMPRESA: TIENDA JF
PERIODO DE: 28-mar A 28-abr-09

VENTAS					
Ventas al Contado	$ 4.607.500	96%			
ventas a Crédito	$ 194.000	4%			
TOTAL DE VENTAS			A	$ 4.801.500	
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO					
Inv. Inicial de Materia Prima					
Inv. Inicial de Producto en Proceso					
Inv. Inicial de Producto Terminado					
Inv. Inicial de Mercancías					
TOTAL INVENTARIOS INICIALES		B			
Compras de Materia Prima.					
Contado	$ 1.002.000				
Crédito					
Costos de Fabricación					
Salarios y prestaciones					
Costos producción					
TOTAL COSTOS DE FABRICACION		C	$ 1.002.000		
Inv. Final de Materia Prima					
Inv. Final de Producto en Proceso					
Inv. Final de Producto Terminado					
Inv. Final de Mercancías					
TOTAL DE INVENTARIOS FINALES		D			
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO			E	$ 1.002.000	21%
UTILIDAD BRUTA			F	$ 3.799.500	79%
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Salarios de Adm.	$ 469.800	100%			
Gastos Administración					
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			G	$ 469.800	10%
UTILIDAD LIQUIDA			H	$ 3.329.700	69%

Inicio

Costo Materia prima utilizada	$1.002.000
Costo variable en $	$1.002.000
Costo variable en %	20,87%
Margen de contribución en %	79,13%
Costo variable en los costos de fabricación	
Costo variable en los salarios de fabricación	
Costos fijos y gastos	$469.800
Dias del periodo	31

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

MISIÓN CHATARRERIA ALEX A.

Garantizar una amplia variedad y calidad de productos, apoyado en nuestros proveedores quienes nos dan prioridad de compra para ser igualmente competitivos en los precios, con el fin de lograr la preferencia y satisfacción de nuestros clientes.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

VISIÓN CHATARRERIA ALEX A.

En el 2010 Chatarrería Alex. A estará preparada integralmente para incrementar el número de sus clientes y ser reconocida tanto a nivel local como municipal por el cumplimiento, calidad y accesibilidad en sus productos, lo cual se verá reflejado en la satisfacción al consumidor final.

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

DOFA CHATARRERIA ALEX A.

ANALISIS INTERNO	
DEBILIDADES	**FORTALEZAS**
No tienen definidos los propósitos organizacionales	Precios competitivos
La publicidad es deficiente	Diversidad en el surtido
Existe desorden administrativo y legal	Manejo directo del negocio
Alto nivel de endeudamiento	Conocimiento pleno del negocio

ANALISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
Preferencia por parte de los proveedores para la venta de chatarra por el buen precio manejado	Fuerte presencia de competidores a nivel local y municipal
	Disminución de proveedores de chatarra (Emsirva)

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal

Abriéndole caminos a la equidad

Antes

Antes

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal

Abriéndole caminos a la equidad

Volantes

Pendón

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

COSTOS Y GASTOS FIJOS VARIABLES CHATARRERIA ALEX A.

Fundación Carvajal

FECHA 02-may-09

COSTOS FIJOS

SUELDOS FIJOS DE PRODUCCION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPOS	$ 39.875	1,4%
DEPRECIACION LOCALES		
ARRENDAMIENTO	$ 350.000	12,1%
SERVICIOS PUBLICOS		
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		
TRANSPORTE DE PRODUCCION		
INSUMOS Y OTROS		
TOTAL COSTOS FIJOS	$ 389.875	13,5%

Personal	Tiempo

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS DE ADMINISTRACION		
PRESTACIONES SOCIALES		
APORTES PARAFISCALES		
SUELDO EMPRESARIO	$ 2.340.000	81,2%
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	$ 8.000	0,3%
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	$ 27.778	1,0%
DEPRECIACION VEHICULOS	$ 116.667	4,0%
TRANSPORTE ADMINISTRATIVO		
GASTOS DE PAPELERIA		
GASTOS DE PROPAGANDA		
MANTENIMIENTO VEHICULO		
ARRENDAMIENTO OFICINA O LOCAL		
SERVICIOS PUBLICOS OFICINA O LOCAL		
TELEFONO, INTERNET		
CELULAR		
GASTOS FINANCIEROS		
CAFETERIA		
ASEO		
IMPUESTOS		
VIGILANCIA		
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 2.492.444	86,5%

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION	$ 2.882.319

OTROS INGRESOS

CELULAR	
ARRIENDOS	
RECICLAJE	
MAQUINITAS	
CHANCE	
TOTAL OTROS INGRESOS	

TOTAL COSTOS FIJOS MAS GASTOS DE ADMINISTRACION NETO	$ 2.882.319

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

COSTEO DE PRODUCTO Y PUNTO DE EQUILIBRIO

Fundación Carvajal

MARGEN DE CONTRIBUCION COMERCIO 1

FECHA 25-mar

No	PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE CONTRIBUCION EN $	MARGEN DE CONTRIBUCION EN %
1	CHATARRA	$ 150	$ 270	$ 120	44%
2	DESVARATE	$ 150	$ 1.500	$ 1.350	90%
3	VENTANAS	$ 80.000	$ 130.000	$ 50.000	38%
4	PUERTAS	$ 70.000	$ 150.000	$ 80.000	53%
5	REJAS	$ 40.000	$ 80.000	$ 40.000	50%
6	SANITARIOS	$ 20.000	$ 50.000	$ 30.000	60%
7	HIERRO DESPUNTE	$ 1.000	$ 1.900	$ 900	47%
8	SALDO CHATARRA	$ 150.000	$ 389.500	$ 239.500	61%
9	MATERIAL PATIO 1	$ 700	$ 1.500	$ 800	53%
10	MATERIAL PATIO 2	$ 150	$ 1.500	$ 1.350	90%
11	COBRE	$ 6.500	$ 9.200	$ 2.700	29%
12	ARCHIVO	$ 300	$ 470	$ 170	36%
13	PASTA	$ 300	$ 530	$ 230	43%
14	BOTELLAS PP GASEOSAS	$ 200	$ 400	$ 200	50%
15	ANTIGUEDADES	$ 4.000	$ 13.000	$ 9.000	69%
16	HIERRO SEGUNDA	$ 600	$ 1.300	$ 700	54%
17	BATERIAS	$ 7.000	$ 15.000	$ 8.000	53%
18	REPUESTOS DE CARRO	$ 1.000	$ 5.000	$ 4.000	80%
19	ANGULOS DE CAMA NORMAL	$ 2.500	$ 5.000	$ 2.500	50%
20	BRONCE	$ 4.000	$ 6.500	$ 2.500	38%
21	ALUMINIO	$ 1.500	$ 1.850	$ 350	19%
22	ACCESORIOS DE PVC	$ 1.000	$ 6.000	$ 5.000	83%
23	BASE EN TUBO CUAD. PARA MESAS	$ 1.000	$ 2.500	$ 1.500	60%
24	PESAS	$ 2.000	$ 5.000	$ 3.000	60%
25	ANGULOS DE ESTANTERIA	$ 1.000	$ 4.000	$ 3.000	75%
	TOTALES	$ 395.050	$ 881.920	$ 486.870	

PUNTO DE EQUILIBRIO	$ 5.221.055	$ 174.035

MARGEN DE CONTRIBUCION COMERCIO	55,2%
COSTO VARIABLE DE COMERCIO	44,8%

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

BALANCE INICIAL CHATARRERIA ALEX A.

Fundación Carvajal — BALANCE GENERAL INICIAL

NOMBRE DE LA EMPRESA: CHATARRERIA ALEX, A. — FECHA: 31-mar-09

ACTIVOS				PASIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES				**PASIVOS CORRIENTES**			
CAJA		$650.000	8%	SOBREGIROS BANCARIOS			
BANCOS				OBLIGACIONES BANCARIAS	$12.747.371		100%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES		$2.700.000	35%	PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR				ANTICIPOS RECIBIDOS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA				OTRAS OBLIGACIONES			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO				PRESTACIONES SOCIALES			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO				IMPUESTOS POR PAGAR			
INVENTARIO DE MERCANCIA		$4.339.500					
OTROS (cadena)							
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		$7.689.500	36%	**D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES**		$12.747.371	100%
ACTIVOS FIJOS				**PASIVOS A LARGO PLAZO**			
MAQUINARIA Y EQUIPO	$4.785.000		35%	OBLIGACIONES BANCARIAS			
DEPRECIACION				CUENTAS POR PAGAR			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO		$4.785.000	35%				
MUEBLES Y ENSERES	$960.000		7%	**E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZ**			
DEPRECIACION							
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES		$960.000	7%	**TOTAL PASIVOS**		$12.747.371	$1
EQUIPO DE COMPUTO	$1.000.000		7%				
DEPRECIACION							
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO		$1.000.000	7%				
VEHICULO	$7.000.000		51%				
DEPRECIACION				**PATRIMONIO**			
VALOR NETO VEHICULOS		$7.000.000	51%				
CONSTRUCCIONES				CAPITAL	$200.000		2%
DEPRECIACION				UTILIDADES ACUMULADAS	$8.487.129		98%
VALOR NETO CONSTRUCCIONES				UTILIDADES DEL PERIODO			
TERRENOS							
B. TOTAL ACTIVOS FIJOS		$13.745.000	64%	**TOTAL PATRIMONIO**		$8.687.129	41%
OTROS ACTIVOS							
PAGOS POR ANTICIPADO							
OTROS							
C. TOTAL OTROS ACTIVOS				**TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO**		$21.434.500	100%
TOTAL ACTIVOS		$21.434.500	100%				

LIQUIDEZ CORRIENTE	$0,60
PRUEBA DE FUEGO	$0,26
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	59%
RAZON DE AUTONOMIA	41%
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	30%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	16%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	40%
CAPITAL DE TRABAJO	-$5.057.871

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

BALANCE FINAL CHATARRERIA ALEX A.

Fundación Carvajal

BALANCE GENERAL FINAL

Estado de resultado | Inicio | Mercadeo

NOMBRE DE LA EMPRESA: CHATARRERIA ALEX. A — FECHA: 30-abr-09

ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES			
CAJA	$3.420.000		50%
BANCOS			
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR			
INVENTARIO MATERIA PRIMA			
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO			
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO			
INVENTARIO DE MERCANCIAS	$3.473.500		
OTROS (cadena)			
A. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		$6.893.500	33%
ACTIVOS FIJOS			
MAQUINARIA Y EQUIPO	$4.785.000		35%
DEPRECIACION			
VALOR NETO MAQUINARIA Y EQUIPO		$4.785.000	35%
MUEBLES Y ENSERES	$960.000		7%
DEPRECIACION			
VALOR NETO MUEBLES Y ENSERES		$960.000	7%
EQUIPO DE COMPUTO	$1.000.000		7%
DEPRECIACION			
VALOR NETO EQUIPO DE COMPUTO		$1.000.000	7%
VEHICULO	$7.000.000		51%
DEPRECIACION			
VALOR NETO VEHICULOS		$7.000.000	51%
CONSTRUCCIONES			
DEPRECIACION			
VALOR NETO CONSTRUCCIONES			
TERRENOS			
B. TOTAL ACTIVOS FIJOS		$13.745.000	67%
OTROS ACTIVOS			
PAGOS POR ANTICIPADO			
OTROS			
C. TOTAL OTROS ACTIVOS			
TOTAL ACTIVOS		$20.638.500	100%

PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES			
SOBREGIROS BANCARIOS			
OBLIGACIONES BANCARIAS	$12.220.230		100%
PROVEEDORES			
ANTICIPOS RECIBIDOS			
OTRAS OBLIGACIONES			
PRESTACIONES SOCIALES			
IMPUESTOS POR PAGAR			
D. TOTAL PASIVOS CORRIENTES		$12.220.230	100%
PASIVOS A LARGO PLAZO			
OBLIGACIONES BANCARIAS			
CUENTAS POR PAGAR			
E. TOTAL PASIVOS A LARGO PLA:			
TOTAL PASIVOS		$12.220.230	$1
PATRIMONIO			
CAPITAL	$200.000		2%
UTILIDADES ACUMULADAS	$8.487.129	Error en la contabilidad	101%
UTILIDADES DEL PERIODO	$2.638.681		31%
TOTAL PATRIMONIO		$8.418.270	41%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		$20.638.500	100%

	MICROEMPRESAS	TIENDAS
LIQUIDEZ CORRIENTE	$0,6	
PRUEBA DE FUEGO	$0,6	
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	59,2%	
RAZON DE AUTONOMIA	40,8%	
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	23,6%	
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	12,8%	
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	31,3%	
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR		
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR		
ROTACION DE MATERIAS PRIMAS		
ROTACION DE PRODUCTO TERMINADO		
ROTACION DE MERCANCIAS	21	
CAPITAL DE TRABAJO	-$5.326.730	

Tipo de empresa
- Tienda
- Microempresa

Inicio

Universidad AUTÓNOMA de Occidente

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad

ESTADO DE RESULTADOS

Fundación Carvajal

Balance general inicial | Inicio | Balance General final

ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS

EMPRESA: CHATARRERIA ALEX A.
PERIODO DE: 31-mar A 30-abr-09

VENTAS					
Ventas al Contado	$ 11.200.000		100%		
ventas a Crédito					
TOTAL DE VENTAS				A	$ 11.200.000
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO					
Inv. Inicial de Materia Prima					
Inv. Inicial de Producto en Proceso					
Inv. Inicial de Producto Terminado					
Inv. Inicial de Mercancías	$ 4.339.500				
TOTAL INVENTARIOS INICIALES		B	$ 4.339.500		
Compras de Materia Prima.					
Contado	$ 4.813.000				
Crédito					
Costos de Fabricación					
Salarios y prestaciones					
Costos producción					
TOTAL COSTOS DE FABRICACION		C	$ 4.813.000		
Inv. Final de Materia Prima					
Inv. Final de Producto en Proceso					
Inv. Final de Producto Terminado					
Inv. Final de Mercancías	$ 3.473.500				
TOTAL DE INVENTARIOS FINALES		D	$ 3.473.500		
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO				E	$ 5.679.000	51%
UTILIDAD BRUTA				F	$ 5.521.000	49%
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Salarios de Adm.	$ 2.882.319		100%		
Gastos Administración					
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION				G	$ 2.882.319	26%
UTILIDAD LIQUIDA				H	$ 2.638.681	24%

Inicio

Costo Materia prima utilizada	$ 4.813.000
Costo variable en $	$ 5.679.000
Costo variable en %	50,71%
Margen de contribución en %	49,29%
Costo variable en los costos de fabricación	
Costo variable en los salarios de fabricación	
Costos fijos y gastos	$ 2.882.319
Dias del periodo	30